



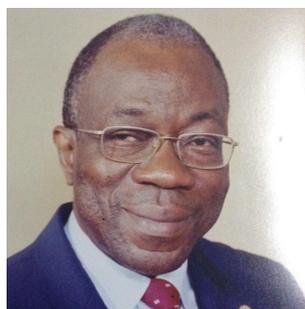
PARCOURS MANAGER

Evens BLE

Vice-Président, Relationship Manager

BANQUE D'INVESTISSEMENT - SOCIETE GENERALE

Master 2 Marketing , IAE PARIS, 2019



PARCOURS ENTREPRENEUR

Jean-Claude AVANDE

Associé-Gérant COFIMA BENIN

Expert Comptable diplômé

MBA, IAE PARIS, 1983



5 Questions à :Félix Landry NJOUME

Sur le Digital Banking

Directeur Consumer Banking -

ECOBANK - Cameroun

MBA, IAE Paris, 2016

DANS CE NUMÉRO

EDITORIAL2

5 QUESTIONS à Landry NJOUME.....2

PARCOURS MANAGER8

PARCOURS ENTREPRENEUR13

ON EN PARLE17

PROMOTION DES ALUMNI

IAE PARIS EN AFRIQUE.....19

PROCHAINE NEWSLETTER20

PROCHAIN CAFÉ AFRIQUE 20

PHOTOS Remise des diplômes21

CITATION DU JOUR22

CONTACTS22

EDITORIAL

Le dernier numéro de la newsletter que nous vous proposons pendant les vacances estivales, est un condensé de 3 talents comme les nombreux dont regorge notre école qui opèrent sur le terrain en Afrique.

Nous les avons interpellé sur des enjeux actuels de l'économie africaine: mobile Banking, l' e-marque dans le secteur bancaire.

Nous profiterons également du retour d'expérience d'un expert-comptable chevronné.

Nous vous souhaitons de magnifiques vacances estivales. En espérant vous avoir plus nombreux à nous lire en septembre 2019.

Bonne lecture.

Léon Tchemwe FODZO

Club Afrique IAE Paris alumni : Bonjour et merci de nous accorder cet entretien. Pouvez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

Bonjour à vous. Je suis Félix Landry NJOUME, Je travaille pour le Groupe Panafricain Ecobank et je suis basé à Douala au Cameroun.

Alumni de l'IAE Paris depuis 2015, j'ai fait un MBA de la Sorbonne Graduate Business School et un Master en Management de l'Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne.

Plus tôt en début de Carrière j'avais déjà obtenu un DESS en Finance de l'Université de Douala au Cameroun. Je finis en ce moment un Doctorat en Business Administration à l'INSEEC Business School Paris en partenariat avec l'Université de Georgetown aux USA où j'avais déjà suivi un Programme Exécutif en Management pour Cadres supérieurs à la Mc Donough school of Business.

Je concilie ce parcours universitaire avec une activité professionnelle tout aussi dense, car depuis le mois février 2019 je dirige le Pôle Banque des Particuliers d' Ecobank Cameroun en charge



Félix Landry NJOUME
Directeur Consumer banking
Ecobank Cameroun
MBA, IAE PARIS, 2016

notamment de développer cette Business Unit et de poursuivre la transformation digitale amorcée il déjà 3 ans. Avant cela, j'ai dirigé pendant 3 ans le pôle Banque Commerciale (PMEs et Entreprises locales) pour le Cameroun et la Région Afrique Centrale, ou nous devrions apporter des solutions d'accompagnement et de services financiers pour ce segment de notre clientèle.

Entre 2008 et 2016, j'ai été en poste comme Directeur Financier pour le Cameroun et la Région Afrique Centrale (4.5ans) et Directeur Financier pour la Filiale du Congo Brazzaville (3.5ans) toujours dans le Groupe Ecobank que j'ai rejoint en 2004 en provenance de la Filiale Camerounaise du Groupe NESTLE ou j'avais déjà passé 3ans Comme cadre Financier.

Club Afrique IAE Paris alumni : On assiste depuis quelques années à une accélération de la digitalisation des offres des banques. 338 millions de comptes « mobile money », 1,8 millions d'agents mobile... Est-ce la fin du modèle traditionnel de la banque de détail et d'affaires en Afrique ?

En effet, selon le rapport 2018 de GSMA, 48% des utilisateurs du mobile money dans le monde se trouve en Afrique. C'est le plus gros marché devant l'Asie du sud (33%), l'Asie de l'est et le Pacifique combiné (11%).

Si par modèle traditionnel de banque de détail en Afrique vous entendez, la posture du banquier qui consistait jadis à attendre le client dans ses quatre murs et lui parler de façon suffisante de l'offre de services bancaire, ma réponse à cette question est un oui sans équivoque.

Par contre si vous faites référence au mode opératoire des produits classiques de la banque tels *L'épargne, Les paiements, Les transferts de fonds* etc. (*et j'imagine que c'est à cela que vous pensez*)...non il y aura pas de disparition, mais plutôt une évolution significative dans la façon dont ces produits sont mis à la disposition des clients. Le porte-monnaie électronique (mobile money) permettant aujourd'hui, du fait de la possession d'un numéro de téléphone portable, d'atteindre un nombre incroyable de personnes qui étaient

jusque-là exclues du système bancaire. La digitalisation dans ce sens aura pour effet de faire sortir les banques de leur zone confort, en même temps qu'elle permettra de faire découvrir aux clients et à elles-mêmes une nouvelle zone de confort.

Club Afrique IAE Paris alumni : Peut-on affirmer que la digitalisation du service bancaire en Afrique est la réponse de survie à l'offensive des fintechs et telcos (m-pesa, orange money, mtn mobile money...)?

Non, je ne dirais pas cela de cette façon. Parce que les Fintechs et les Telcos travaillent en complémentarité avec les banques pour offrir les services bancaires par des canaux numériques. Le métier de banque est assez spécifique du fait de son impact dans l'économie d'un pays et la réglementation à un rôle essentiel (dans l'octroi des licences d'exploitation).

Pour le dire simplement, en l'état actuel de la réglementation, les fintechs et telcos ne remplaceront pas les banques. Les banques dans le but de digitaliser leurs offres devront s'associer au Fintech /Telcos. La survie sera donc plus liée à la compétition que les banques se livrent entre elles (course à l'innovation et domination par les coûts) plutôt qu'à l'offensive des Fintechs/Telcos.

Club Afrique IAE Paris alumni : Peut-on considérer le « Digital Banking » comme étant la solution pérenne à la sous-bancarisation du continent africain au regard du fait qu'il permet de minimiser les coûts de structure, ressources matérielles et financières tout en étant accessible dans les coins les plus reculés du continent ?

Le Digital Banking n'est pas juste un effet mode. Quand vous regardez le niveau de pénétration du téléphone mobile en Afrique (**il atteint 80% en moyenne selon le rapport de Hootsuite de janvier 2019, avec de fortes par pays**) et vous le rapportez au taux de bancarisation en Afrique (il varie entre 10% et 20% en fonction des pays) on se rend bien compte qu'en se servant du téléphone portable comme canal de distribution de

services bancaires on peut accroître significativement le nombre de clients (favoriser ainsi l'inclusion financière) , améliorer le service à la clientèle tout en réduisant à terme ses charges d'exploitation du fait notamment d'un ralentissement de l' expansion géographique du réseau d' agence.

Oui le « Digital Banking » est une opportunité pour la bancarisation du continent, mais aussi une opportunité de croissance pour les banques à condition que tous les acteurs jouent convenablement leurs rôles. Les banques qui doivent éduquer leur clientèle cible, les opérateurs de mobile et les Fintechs doivent collaborer sagement afin de mettre en place un cadre serein et sécurisé de transaction et les autorités de régulation qui doivent s'arrimer à cette mouvance à travers un cadre règlementaire incitatif.

Club Afrique IAE Paris alumni : 60 % des prêts octroyés en Afrique ont une échéance inférieure à un an et environ 2 % une échéance supérieure à 10 ans. La banque africaine rechigne-t-elle à parier sur des projets à long terme?

Votre question à elle seule peut faire l'objet d'une thèse de doctorat (rires). Mais le constat que vous faites est réel. Cependant je vais mettre ce constat en perspective en vous donnant une statistique. Savez-vous qu'en moyenne le taux de survie au-delà de 5 ans d'une entreprise en Afrique Sub-saharienne est inférieure à 30%. Plus précisément encore, selon une étude du CAMERCAP au Cameroun, 72.24% des sociétés créées depuis 2010 n'existaient plus en mai 2016. Soit un taux de survie de 28% à 5 ans. Parmi les problèmes à l' origine de ce faible taux de survie on cite de façon non exhaustive :

- Les problèmes de gouvernance dans les entreprises,
- Le niveau très élevé de corruption,
- La relative incapacité d'accès au financement par les PME

- Une fiscalité abusive.

Le problème ici, vous l'aurez compris n'est pas seulement une question de la banque africaine qui rechigne à financer sur du long terme, car prêter à plus de 5 ans dans de telles conditions n'est plus seulement une prise de risque, c'est carrément jouer au Casino avec les dépôts des épargnants. Nous devons envisager le problème de façon plus globale, pas seulement sous le prisme des banques. C'est tout l'écosystème qu'il faut réformer.

Tout d'abord les Entreprises qui doivent se mettre en conformité avec les standards requis, chacune dans son secteur d'activité, et sortir de la clandestinité améliorant la transparence. Elles devront adopter des comportements favorisant la pérennité de leurs activités (Ethique, transparence, gouvernance améliorée, logique entrepreneuriale et non d'opportunisme...).

Ensuite les Banques qui doivent davantage comprendre l'activité des entreprises et l'environnement dans lequel elles évoluent. Elles peuvent notamment pour ce qui concerne les PME et TPE construire des modèles autour des chaînes de valeur et de filière en intégrant le cadre social des promoteurs comme le font les Etablissements de microfinances ou les tontines. Procéder à une mutualisation des risques via une approche sectorielle, et utiliser les tontines comme relais de cautionnement solidaire.

Enfin les politiques et régulateurs, qui devront fournir un cadre réglementaire (Juridique, Fiscal, environnemental) serein pour la sécurité et la transparence des opérations financières. Elles devront également édicter un cadre opérant plus contraignant afin d'engager tous les acteurs à jouer leur rôle.

Club Afrique IAE Paris alumni : Les prêts improductifs représentent plus de 5 % des portefeuilles des banques africaines, quelles mesures doivent-elles mettre en œuvre pour réduire ce taux ?

Je pense que vous avez déjà fait le lien avec la question précédente. En fait le taux de 5% de prêts improductifs que nous appelons « créances en souffrance » (Non Performing Loan dans le Jargon anglo saxon) est une moyenne qui masque la réalité profonde dans certaines zones du continent. En Afrique Centrale notamment d'après un rapport du FMI datant de juillet 2018, ce taux diffère suivant les pays et est compris entre 15% et 32% à fin mars 2018. Vous imaginez donc que dans cette partie du continent il y a des banques que se contenteraient volontiers d'un taux de 5% ... (rires), bien que la norme se situe aux alentours de 3%.

Une fois encore, les banques ne sont pas la seule variable de cette équation. Les défauts de paiement résultant de facteurs multiples :

- Arriérés de dettes du secteur public et retard de paiement des factures
Certaines grandes entreprises du secteur privé entraînant des effets de cascade,
- Climat sécuritaire fragile, à l'origine des dépôts de bilan,
- Insolvabilité notoire de certains emprunteurs.

Pour améliorer ce taux de prêts improductifs sans réduire l'activité de crédit, les mesures préconisées plus haut restent applicables. A défaut le réflexe naturel des banques dans un tel contexte sera de restreindre l'accès au crédit favorisant ainsi la spirale vicieuse du sous-développement .

Club Afrique IAE Paris alumni : Bonjour et merci de nous accorder cet entretien, pouvez-vous vous présenter à nos nombreux lecteurs?

Bonjour, tout le plaisir est pour moi. Je suis Evens BLE, et j'occupe actuellement un poste de *Vice President, Relationship Manager* au sein de la banque d'investissement de la Société Générale. Précédemment, j'ai occupé des postes dans les fonctions comptables, d'audit financier et de conseil principalement dans le secteur bancaire, mais

aussi dans une entreprise de transport et dans un cabinet d'audit. J'ai un BTS de Finance et Comptabilité obtenu à l'Ecole Supérieure de Castaing (Côte d'Ivoire), j'ai ensuite effectué un Master 1 en Développement International des Entreprises au Conservatoire National des Arts et Métiers de Paris (CNAM). Enfin, Depuis avril 2019 je suis diplômé du Master Marketing et Pratique Commerciales de l'IAE Paris Sorbonne Business School.

Club Afrique IAE Paris alumni : Quelles sont les tâches inhérentes à vos fonctions actuelles ?

Ma principale tâche réside dans le développement commercial, c'est-à-dire l'acquisition de nouveaux clients ou alors à l'optimisation des revenus générés par les relations existantes. Cela implique de nombreuses visites en clientèle et prospection. A côté de cela, l'environnement bancaire en général et surtout celui des flux financiers étant soumis à des règles de conformité strictes, l'un des aspects importants de mon poste est de m'assurer de la parfaite connaissance client (*Know Your Customer*).



Evans BLE
VICE-PRESIDENT, RELATIONSHIP MANAGER
Banque d'Investissement - SOCIETE GENERALE
Master 2 Marketing
IAE PARIS 2019

Je participe aussi à des projets ayant pour but d'améliorer l'excellence opérationnelle et aussi l'expérience. Dans cette optique, je suis emmené à interagir avec de nombreuses parties prenantes internes.

Club Afrique IAE Paris alumni : Quelle est votre zone géographique d'intervention ?

Je couvre actuellement l'Afrique Sub-saharienne, Madagascar, l'Île Maurice et les Seychelles.

Club Afrique IAE Paris : Vous avez obtenu, un Executive Master en marketing à l'IAE Paris, quelles furent les motivations à vous former après plus de 10 ans d'expérience ?

Tout d'abord, je suis quelqu'un qui a une curiosité d'apprendre et qui n'aime pas rester dans une zone de confort. Comme mentionné plutôt, j'ai un background d'abord comptable et financier. Ayant travaillé dans les fonctions de contrôle, j'ai eu envie de passer de l'autre côté de la force et acquérir des compétences plus opérationnelles, plus *business* si je puis dire. J'ai donc opté pour le Master Marketing et Pratique Commerciales de l'IAE de Paris Sorbonne Business School. Je dois reconnaître que j'ai toujours eu un esprit tourné vers l'entrepreneuriat et cette formation m'a apporté des compétences qui me seront utiles pour le reste de ma carrière.

Club Afrique IAE Paris : Au quotidien, que vous apporte la formation suivie à la Sorbonne Business school ?

Elle m'apporte une meilleure compréhension des enjeux stratégiques de mon entreprise et aussi de ma ligne métier et comment mon action quotidienne s'inscrit dans cette stratégie. Plus concrètement les techniques apprises lors de ce parcours me servent dans mes négociations commerciales, dans la gestion de mon portefeuille de clients, etc.

Club Afrique IAE Paris : On a découvert en fin d'année 2018, la nouvelle campagne de communication de la Société Générale en France et à l'international, accompagnée d'un nouveau slogan « C'est vous l'avenir ». Pouvez-vous nous en dire plus sur cette campagne ?

Cette campagne intervient dans une période de profonds changements pour la Société Générale qui est une institution vieille de plus de 150 ans.

Après avoir traversé, à l'instar de toute l'industrie bancaire, les turbulences de la crise financière de 2008, la banque est désormais tournée vers l'avenir et s'est mise en mouvement.

En novembre 2018, le Directeur Général a présenté aux investisseurs les grandes lignes du plan stratégique « *Transform to grow* ». De façon concrète le groupe s'engage dans une transformation de son modèle opérationnel reposant sur l'innovation technologique, la mise du client au centre de son action et enfin un changement de culture d'entreprise.

Club Afrique IAE Paris : Comment avez-vous mis en œuvre cette campagne dans vos filiales africaines ?

La Campagne a été dévoilée en novembre 2018 en exclusivité mondiale en France. La mise en place de cette nouvelle plateforme de marque en Afrique a été pensée dès la conception de la campagne. Vous n'ignorez sans doute pas que la Société Générale a une présence forte en Afrique. Cela s'est donc matérialisé par une déclinaison de cette campagne représentant le dynamisme de la jeunesse, des femmes et des entrepreneurs du continent, en action. La nouvelle signature a été déployée progressivement dans le réseau africain, de sorte qu'à ce jour toutes les entités, les supports commerciaux et marketing l'arborent fièrement.

Club Afrique IAE Paris : Comment définiriez-vous l'identité de la marque de la Société Générale ?

Aujourd'hui la Société Générale veut être perçue comme une banque « jeune » en mouvement vers l'avenir, tournée vers le futur tout en embrassant les changements de la société d'aujourd'hui.

Club Afrique IAE Paris : La Société Générale a mis sur le marché YUP. Considérez-vous cette solution mobile money comme une extension continue ou discontinue de la marque ?

YUP est une solution lancée pour répondre à un besoin d'inclusion financière des populations africaines qui, comme nous le savons, sont très peu bancarisées. Cette nouvelle solution s'inclut donc parfaitement dans l'offre de la banque et se veut plus proche du terrain, plus accessible et simple à utiliser par tous.

Donc, l'on peut considérer que YUP est une extension continue de la marque Société Générale, qui lui permet d'avoir accès à un segment de clientèle important et très concurrentiel.

Club Afrique IAE Paris : Quels sont les avantages pour YUP d'être une e-marque cautionnée en Afrique ?

Les principaux avantages sont d'abord, l'image de marque de la Société Générale sur le continent. En effet, les utilisateurs de ce service ont d'abord confiance en cette banque qu'ils perçoivent comme solide.

Ensuite, YUP bénéficie des partenariats noués entre la Société Générale et des fintechs innovantes afin d'enrichir son offre.

Enfin, les investissements financiers consentis pour le développement de ce service n'auraient pas pu être possible sans l'appui d'un grand groupe.

Club Afrique IAE Paris : Quelles sont les principales actions que vous mettez en œuvre dans le cadre de vos fonctions pour améliorer vos liens avec les clients Corporate de la Société Générale en Afrique ?

Ma clientèle est composée principalement de banques. Certains des produits et solutions que je leur propose a pour but d'augmenter le volume d'affaire qui leur est confié par leurs clients Corporate.

Club Afrique IAE Paris : Quelques souvenirs de votre formation en Master Marketing à la Sorbonne Business School?

Les meilleurs souvenirs que je garde de ma formation sont les travaux d'équipes qui se faisaient dans une atmosphère d'émulation ou chacun dans sa diversité pouvait apporter une perspective différente dans l'objectif de la réussite.

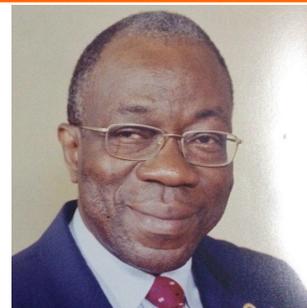
Club Afrique IAE Paris : Merci pour cet entretien.

Merci à vous.

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 : Merci de nous accorder cet entretien, pouvez-vous vous présenter aux lecteurs de notre newsletter ?



Jean-Claude AVANDE

**Expert comptable diplômé
Associé Gérant COFINA BENIN
MBA, IAE Paris, 1983**

J'ai obtenu une maîtrise en

sciences économiques à l'Université Nationale du Bénin en 1980, puis le DESS-CAAE

Option Gestion financière en 1983 à l'Institut d'Administration de Paris (Université de Paris Panthéon Sorbonne)

Rentré au Bénin en 1986 après trois années en qualité de comptable dans une société à Paris, fabriquant des équipements de gestion de temps, j'ai rejoint le tout premier cabinet d'expertise comptable (Bénin Expertise) où j'ai été successivement Auditeur puis Chef de mission.

Expert-comptable diplômé en 2005, je suis inscrit au Tableau de l'Ordre des Experts comptables et comptables agréés (OECCA) depuis sa création en 2006 et Associé Directeur du cabinet COFIMA (Compagnie Fiduciaire d'Audit et de Management, Société d'expertise comptable inscrite à l'OECCA sous le N° 008-SEC) depuis 2006.

Club Afrique IAE Paris alumni : Pouvez-vous nous présenter votre société ?

Je dirige un cabinet d'expertise comptable créé sous la forme d'une société à responsabilité limitée ayant trois associés membres de l'Ordre des Experts comptables et comptables agréés. Nos activités sont essentiellement des prestations de conseils aux entreprises, des études financières et des missions d'audit légal (commissariat aux comptes) et contractuel aussi bien

au Bénin que dans les sous régions ouest africaine et centrale pour des projets financés par les Partenaires Techniques et Financiers (PTF) pour l'Afrique.

Notre site web est www.cofimabenin.com

Club Afrique IAE Paris : Quelles furent les motivations à créer votre entreprise au Bénin, après une riche période professionnelle en tant que salarié ?

Quand je suis rentré au Bénin, en 1986 la situation économique n'était pas favorable pour entreprendre et pour relancer l'entreprise familiale qui était dans l'import- export. Alors je me suis tourné vers ce que j'aimais le plus : la comptabilité.

Après avoir été salarié pendant près de 20 ans, j'ai trouvé important de prendre des responsabilités pour faire mieux valoir mes expériences.

Club Afrique IAE Paris : De manière générale, quelles sont les difficultés de l'entrepreneur au Bénin ?

C'est l'inexistence d'un marché. C'est un marché trop exigu. Le Bénin a une population de 11 millions d'habitants caractérisée une faiblesse des forces productives.

On note également le coût élevé des services de base et des facteurs de productions. Par exemple l'électricité, le taux d'intérêt des banques et des institutions du système financier décentralisé. A cela il faut ajouter le manque de compétitivité des entreprises dû à une absence d'innovation de ces dernières.

C'est également la désarticulation dans et entre les secteurs avec une prépondérance de l'informel qui ne cesse de se développer et ayant pour corollaire une concurrence déloyale au sein du système.

L'Administration générale constituerait aussi un frein aux affaires mais à mes yeux il n'est pas fondamental.

Club Afrique IAE Paris : Quelles suggestions feriez-vous aux autorités béninoises, pour un meilleur accompagnement des entrepreneurs locaux ?

Depuis la crise de 1989, l'Etat a initié beaucoup de réformes en faveur du secteur privé avec l'appui des PTF. Mais je trouve que les entrepreneurs n'ont pas su saisir les opportunités offertes par ces différents programmes. Il va falloir mettre l'accent sur la formation à l'entreprenariat des jeunes afin que nous ayons une nouvelle race de nos concitoyens qui osent prendre des risques, qui aiment la gestion, qui travaillent et persévèrent dans tout ce qu'ils entreprennent. Les cabinets attendent vraiment de donner des conseils aux entrepreneurs béninois surtout en termes management des organisations, études de marchés etc.

Les écoles de formation professionnelle avec l'appui de l'Etat se doivent de réformer l'enseignement aux fins de transformation des mentalités. Il faut réellement professionnaliser l'enseignement technique et permettre aux apprenants d'innover. C'est cela qui manque, la création.

L'Etat fait déjà des efforts afin de rendre favorable le climat des affaires.

Club Afrique IAE Paris : le marché unique africain qui est en train de voir le jour est- il une opportunité ou une menace pour l'entrepreneur béninois ?

Il y a toujours des opportunités et des menaces. Ce qui importe c'est de coopérer intelligemment avec le système.

Les opportunités : c'est la taille du marché et la suppression des barrières douanières. Elle conditionne le reste des opportunités surtout celle de pouvoir exporter.

Les menaces : l'économie béninoise est extravertie et non compétitive. Qu'est-ce que le Bénin a à offrir dans les secteurs tertiaire et industriel ? L'apport à l'économie de ces deux secteurs demeure faible.

Il importe de saisir les opportunités en rendant l'économie plus compétitive..

Club Afrique IAE Paris : Le Nigéria avec 200 millions de consommateurs en 2019 et 450 en 2050 est proche du Bénin, comment expliquez-vous la réticence des entrepreneurs béninois à y développer leurs entreprises ?

Il y a des préalables. Pour y réussir il faut proposer quelque chose de nouveau, il faut donc innover. Le problème se pose donc en terme d'organisation de méthode et capacité financière. Très peu d'entrepreneurs ont cette capacité.

Club Afrique IAE Paris ? Les banques béninoises comme la plupart de leurs consœurs africaines financent très peu les projets à long terme. Que faudrait-il faire pour inverser la tendance ?

Les banques ont bien envie de financer tous les secteurs de l'économie nationale pour peu que l'économie béninoise offre des perspectives. Ce qui n'est pas le cas à long terme. Les risques demeurent élevés quant au financement par les banques des projets à long terme. Les entreprises béninoises doivent se réformer, travailler avec rigueur. Elles doivent se structurer, faire appel à des conseils spécialisés pour ce faire.

Club Afrique IAE Paris : Votre MBA Sorbonne Business School, vous apporte quoi dans votre quotidien professionnel ?

D'abord cela m'a permis de connaître le management des entreprises et de me servir des connaissances et outils acquis pour donner des conseils aux entreprises.

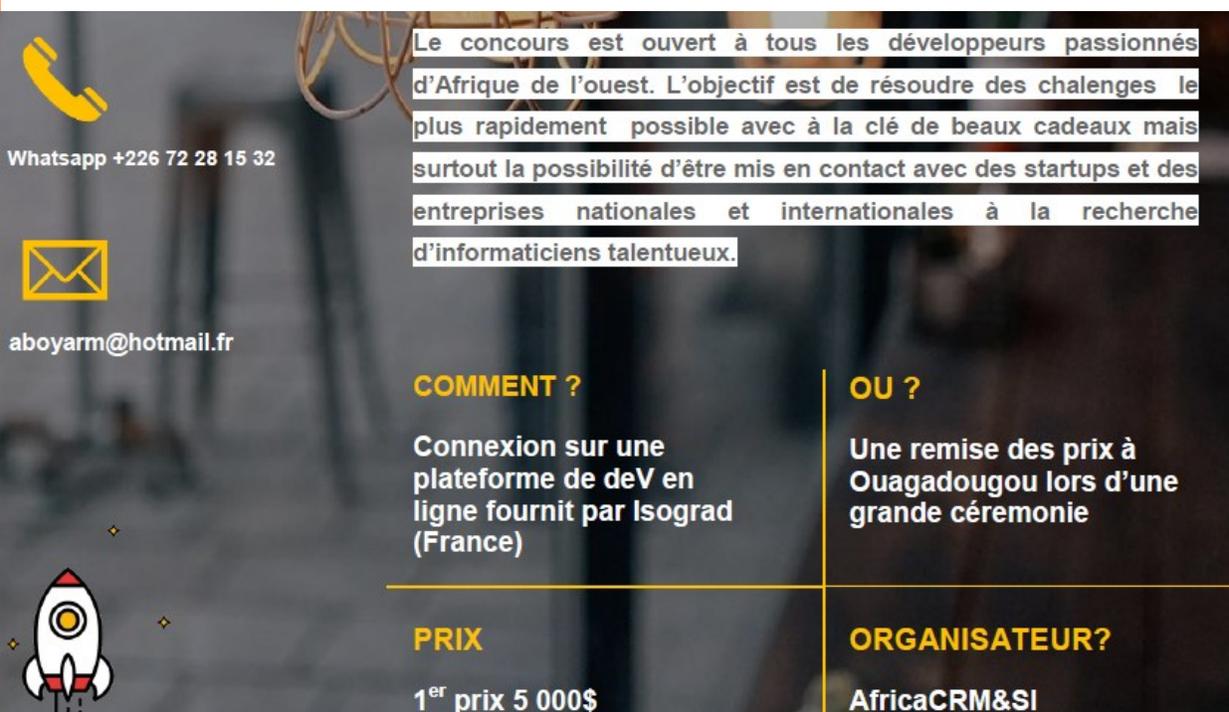
Club Afrique IAE Paris : Quels souvenirs, gardez-vous de votre passage à l'IAE Paris ?

J'avais une maîtrise en sciences économiques à l'Université au Bénin. L'IAE Paris a été pour moi une école d'application. C'était l'une des meilleures formations que j'ai reçues. Je souhaite avoir l'opportunité de participer à des colloques sur des thèmes variés organisés par l'Institut.

- ♦ **Bikalou Jean Baptiste** , MBA IAE Paris (1982) et CEO de la compagnie pétrolière « Petro Gabon » a **annoncé le 24 mai 2019 à Libreville** que son entreprise avait dégagé une marge nette de 3 milliards de France CFA , soit environ 6 million d’euros . Apres 3 années de tension de trésorerie. « Petro Gabon » emploie 152 personnes et a été fondée par **Jean Baptiste Bikalou**, qui est également président de la Chambre de commerce du Gabon.
- ♦ **Vivian Nwakah**, MBA IAE Paris (2012) et CEO de Medsaf a reçu à Paris le 18 mai 2019, à l’occasion de l’événement « VivaTech France (rendez-vous des startups) » le prix « Female Founder Challenge ». Dans une compétition d’un niveau extrêmement relevé, nous sommes fiers de voir un alumni de la Sorbonne Business School remportée ce prix sur un projet entrepreneurial réalisé en Afrique.
- ♦ **Vivian Nwakah**, MBA IAE Paris (2012) et CEO de Medsaf a reçu le 26 avril 2019 aux Etats-Unis le « SEEDSTARS MALARIA CHALLENGE », financé par le fondation Bill et Melinda Gates. Le jury a fait son choix en grande partie sur la solution construite par cette entreprise pour lutter contre les faux médicaments, qui est fléau en Afrique.

ON EN PARLE

- ♦ **Aristide Aly Boyarm**, Docteur en informatique, MBA IAE Paris (2008), CEO de « CRMAfrica&SI » et « Junior CodaFrik », lance le **9 novembre 2019**, le plus grand concours de programmation en ligne (Java / Python) dans la zone « Afrique de l'ouest ». Ce concours a pour objectif de dénicher des talents et de permettre aux meilleurs programmeurs de la sous région de s'affronter. L'Afrique a besoin de bons programmeurs informatiques pour accompagner le développement de son économie. Ce concours a vocation à y contribuer.




Whatsapp +226 72 28 15 32


aboyarm@hotmail.fr



Le concours est ouvert à tous les développeurs passionnés d'Afrique de l'ouest. L'objectif est de résoudre des challenges le plus rapidement possible avec à la clé de beaux cadeaux mais surtout la possibilité d'être mis en contact avec des startups et des entreprises nationales et internationales à la recherche d'informaticiens talentueux.

COMMENT ? Connexion sur une plateforme de deV en ligne fournit par Isograd (France)	OU ? Une remise des prix à Ouagadougou lors d'une grande cérémonie
PRIX 1 ^{er} prix 5 000\$	ORGANISATEUR? AfricaCRM&SI

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 : **Novembre 2018 - Août 2019.**

Profils sélectionnés : Top et
middle management

- ◆ **Leovic FOTSO-KAMDEM**, MBA IAE Paris (2017) a été promu Director-Regional Head Global Transaction Banking & Leasing, Central & East Africa (Société Générale)
- ◆ **Alassane Samba Ly**, MBA IAE Paris (2019), a été promu directeur du centres d'affaires Banque Populaires du Maroc à Dakar au Sénégal.
- ◆ **Serge Stéphane Bogbe**, MBA IAE Paris (2019), a été promu, Head marketing analytics de la filiales Société Générale au Sénégal
- ◆ **Rakiatou IDE ISSAKA**, MBA IAE Paris (2016) a été promue, Directeur Général Coris Bank Niger (Coris Bank International S.A.)

PROCHAINE NEWSLETTER : Septembre 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 16/09/2019, 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 16 septembre 2019](#)

TARIF

Gratuit. Chaque participant paye sa consommations.

POUR CONCLURE...

Remise des diplômes en Sorbonne - 14 juin 2019



De la promotion Global Executive MBA ...



POUR CONCLURE...

Notre citation du jour :

« A vision on its own is not enough. Hard work & dedication is required to make that vision a reality »



Strive Masiyiwa, wealth 2, 7 Billions of dollars

Club Afrique IAE PARIS ALUMNI

Comité de rédaction

M. Macaire Lawin : Président Club Afrique

M. Léon Tchemwe 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

