

22 mars 2016
3



Newsletter Club Afrique



ENTRETIEN

avec **Benoît GRUBER**

Vice Président,
Global Product Marketing de SAGE
(Master 2 Management, IAE Paris, 2001)

PARCOURS ENTREPRENEUR

DANS CE NUMÉRO

ENTRETIEN AVEC BENOIT GRUBER.....	2
PARCOURS ENTREPRENEUR	4
AMÉNAGEMENT NUMÉRIQUE DU TERRITOIRE EN AFRIQUE	15
ON EN PARLE.....	19
PROMOTIONS IAE PARIS EN AFRIQUE	20
PARTENARIAT.....	21
APPEL A COMPÉTENCES.....	21
SOIRÉES MANAGEMENT CLUB AFRIQUE.....	22
PROCHAIN CAFÉ AFRIQUE.....	23
PHOTO.	24
CITATION DU JOUR.....	25
CONTACTS.....	25



Natty NGOY
(Master 2 Management, IAE Paris, 2006)
Créatrice INADEN



Ghislaine TESSA KETCHA
(MBA, IAE Paris, 2001)
CEO Millenium Immobilier

CONFÉRENCE DU 24 MARS 2016

COMMENT AMÉLIORER LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES DE SERVICES EN AFRIQUE ?

Avec Pierre NAHUM, Directeur de la Performance, Société Générale.

EDITORIAL

L'INFLUENCE DES ALUMNIS IAE PARIS SUR LE CONTINENT AFRICAIN

Les alumnis IAE Paris sont aujourd'hui nombreux à créer des entreprises en Afrique afin de saisir les multiples opportunités qu'offre ce continent. Dans un environnement souvent difficile, ils créent des emplois, de la richesse et améliorent le quotidien des populations.

Dans cette nouvelle édition, nous vous présenterons 3 entrepreneurs issus de l'IAE Paris qui ont chacun réussi à mettre leur riche expérience professionnelle et leurs acquis de formation au service de notre continent.

Nous espérons que la lecture de leurs parcours professionnels consolidera votre désir de vous lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat en Afrique. Et pour ceux qui auront encore des appréhensions, sachez que l'IAE Paris dispense une formation pour les futurs entrepreneurs : **Diriger créer ou reprendre une entreprise.**

Bonne Lecture!

Léon Fodzo.

5 QUESTIONS à Benoît GRUBER

Club Afrique : Quelle fonction occupez-vous à SAGE ?

Réponse : Je suis actuellement Vice Président Marketing Produit Monde pour une solution logicielle de Paie et Gestions des Ressources Humaines ciblant le segment des moyennes entreprises et ETI chez Sage. À ce titre, et avec une équipe de Product Marketing Manager, je pilote à la fois la stratégie produit et la mise sur le marché de la solution à travers l'ensemble des pays où Sage est présent, que ce soit au travers de ses propres bureaux que de ses partenaires. Je sers aussi de porte-parole et d'expert auprès des clients, analystes et journalistes sur les solutions midmarket de Sage.

Club Afrique : Quel a été votre parcours professionnel à l'issue de votre DESS à l'IAE Paris ?

Réponse : J'ai eu la chance d'exercer des fonctions chez deux grands éditeurs mondiaux de solutions logicielles de gestion d'entreprise. Tout d'abord chez SAP, leader du monde de l'ERP où j'ai eu diverses responsabilités marketing à la fois opérationnelles et stratégiques, où le développement du business et du chiffre d'affaires était une constante et un souci permanent. J'ai énormément appris, notamment sur la gestion de ce que l'on appelle les grands comptes. Après plus de 8 ans, j'ai rejoint Sage pour participer à une nouvelle aventure, le lancement et le développement d'une solution ERP mondiale pour le segment des entreprises de taille moyenne avec des responsabilités davantage orientées sur le Product Management et Marketing mais aussi la coordination d'un développement international d'une solution logicielle. Aujourd'hui je me concentre sur la globalisation d'une solution de Paie et de Gestions des Ressources Humaines pour les entreprises.



Benoît GRUBER,
Vice Président,
Global Product Marketing de SAGE
Master 2 Marketing, IAE Paris, 2001

5 QUESTIONS à Benoît GRUBER

Club Afrique : Vous interviendrez en Avril 2016 à la soirée management du club Afrique de l' IAE Paris. Quels seront les axes de la conférence ?

Réponse : Mon intervention devrait porter sur deux axes : l'enjeu stratégique d'un système d'information et la manière dont il participe à la croissance et à la gestion d'une entreprise. Et je présenterai des perspectives de business dans le monde du logiciel de gestion en Afrique, compte-tenu de la croissance économique et du besoin actuel.

Intervention de Monsieur Benoît Gruber à la soirée management du Club Afrique de l'IAE Paris en AVRIL 2016.

Club Afrique : Comment se matérialise la présence de SAGE en Afrique et quelles sont les perspectives des logiciels de gestion sur le continent ?

Réponse : Sage est certainement le leader des solutions de gestion d'entreprise sur le marché africain, que ce soit sur l'Afrique du Nord, l'Afrique francophone ou encore l'Afrique anglophone. Nous disposons à la fois d'un solide réseau de partenaires et également de bureaux (ou filiales), notamment au Maroc et en Afrique du Sud (qui un hub essentiel). Nous couvrons tous les pays avec des solutions de gestion d'entreprise, soit locales, soit globales. Nous avons plus de 200 partenaires revendeur de solutions ainsi que plus de 2000 collaborateurs Sage sur le continent africain. Nous faisons une croissance à 2 chiffres (15 à 16% de croissance par an). Les perspectives sont bonnes, le marché est en croissance. L'Afrique est une région économique en pleine expansion et dont les entreprises ont besoin d'être soutenues dans leur croissance mais aussi dans la gestion de leur process. Sage y apporte sa contribution avec des solutions de gestion d'entreprise à la fois pour les petites, moyennes et grandes entreprises. Personnellement, c'est un marché que je regarde avec beaucoup d'attention. Par exemple, le hub global de développement de la solution dont je m'occupe est basé en Afrique du Sud.

Club Afrique : Pour terminer Monsieur Gruber, quelques souvenirs de votre passage à l' IAE Paris...

Réponse : Un excellent souvenir, à la fois des intervenants, de l'ambiance et du groupe d'élèves avec qui je suivais le DESS. J'ai même connu les locaux de la rue Saint-Charles et le déménagement dans les locaux de la rue Broca. Au-delà de ça , j'ai également une certaine fierté de faire partie de cette famille IAE et de son réseau utile.

PARCOURS ENTREPRENEUR

Parcours entrepreneur

Nous donnons la parole à des alumnis de l'IAE Paris qui évoquent leurs parcours d'entrepreneur sur le continent africain, ou en direction de l'Afrique.



Natty NGOY,
Master 2 IAE Paris (2006)

Club Afrique : Bonjour. Pouvez-vous vous présenter aux lecteurs ?

Réponse : Avec plaisir. Je m'appelle Natty NGOY. J'ai 32 ans et je suis diplômée d'un Master 2 Management des Organisations de l'IAE de Paris (2006).

Club Afrique : Quel a été votre parcours salarié à l'issue de votre diplôme de l'IAE Paris ?

Réponse : Un parcours salarié, somme

toute, assez ordinaire pour une jeune diplômée. J'ai rejoint le Cabinet de Conseil Deloitte & Touche. J'y ai fait mes armes en tant que consultante en gestion de projets. Notamment sur des problématiques de systèmes d'information et de conduite de changement. J'ai beaucoup appris ! Mais j'avais quand même besoin de sens dans mon travail et j'ai ensuite intégré la Direction Générale de l'UCPA pour piloter des projets d'organisation et stratégiques.

Club Afrique : A quel moment de votre carrière avez-vous fait le choix de créer votre entreprise ?

Réponse : Le choix de l'entrepreneuriat était davantage pour moi une évidence. J'y pensais déjà alors que j'étais sur les bancs de l'université. Mais socialement, quand vous êtes diplômée, on attend de vous que vous deveniez une jeune cadre dynamique plus qu'une chef d'entreprise chevronnée ! J'ai donc tenté la voie de la raison. Après 7 années d'activité salariée, j'ai compris que je me réaliserai vraiment à travers un projet qui me ressemble. Et mon métissage m'a largement orientée vers un projet Made in Africa !

«... socialement, quand vous êtes diplômée, on attend de vous que vous deveniez une jeune cadre dynamique plus qu'une chef d'entreprise chevronnée ! ...»

Club Afrique : Pouvez-vous nous décrire le parcours vous ayant mené à la création de votre entreprise ?

Réponse : J'ai quitté mon poste à l'UCPA fin 2013. Dans la foulée, j'intégrais la couveuse GEAI qui m'a permis de tester mon activité en me concentrant sur les problématiques de commercialisation et de production plutôt que les aspects

PARCOURS ENTREPRENEUR

administratifs. Après une évolution positive avec des premiers points de vente et des collections menées avec succès, j'ai créé ma société en Juin 2015.

Club Afrique : Votre entreprise se dénomme INADEN, peut-on savoir ce que cela signifie ?

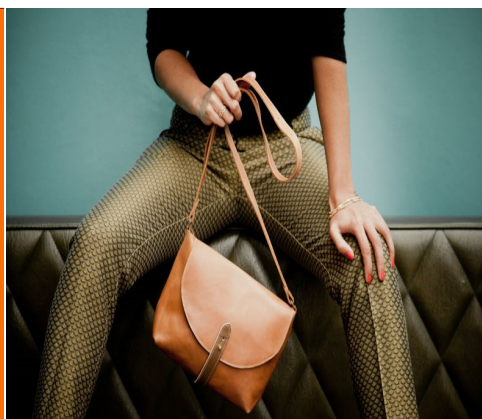
Réponse : INADEN signifie Artisans en Tamasheq, la langue des Touaregs. C'était important pour moi de choisir un nom qui porte les valeurs du projet. Finalement, les Touaregs sont tout un symbole de liberté, de traditions et de voyage. Et INADEN, ça sonne plutôt bien, non ?

Club Afrique : Quels sont les produits proposés par INADEN ?



Réponse : INADEN c'est une collection de sacs et accessoires en cuir aux allures casual chic. On crée des objets compagnons, des essentiels qui nous accompagnent partout. On passe beaucoup de temps à sélectionner les cuirs qui serviront à façonner nos produits. Notre leitmotiv est de proposer un made in Africa qualitatif, responsable et durable.

« ...INADEN c'est une collection de sacs et accessoires ... made in Africa qualitatif, responsable et durable. »



Club Afrique : Quel est le positionnement de la marque INADEN ?

Réponse : Notre positionnement est moyen-haut de gamme. Si on se concentre sur la qualité pour proposer les meilleurs sacs et accessoires, on souhaite surtout rester accessible. Cela se ressent sur nos prix de vente publics avec des pochettes à moins de 50 euros.

Club Afrique : Pourquoi avoir fait le choix de faire fabriquer vos produits en Ethiopie ?

Réponse : Il s'agit d'un choix de raison et stratégique. L'Ethiopie dispose du plus grand cheptel du Continent et en plus est déjà industrialisée! Les tanneries sont nombreuses et l'export de cuirs représente un vrai revenu pour le pays. Maintenant c'est un pays en ébullition à l'image du Continent et le gouvernement soutient activement les initiatives liées à l'export. Et en achetant la matière première locale sur place et en la transformant sur place, INADEN contribue modestement mais directement à la création de valeur ajoutée sur le Continent.

PARCOURS ENTREPRENEUR

Club Afrique : Comment s'organise la production de vos produits en Ethiopie ?

Réponse : Jusqu'à présent, nous travaillions sur des rythmes très marqués de la mode avec deux collections annuelles Printemps-Eté et Automne-Hiver. Mais pour plus de cohérence avec notre positionnement durable, j'ai pris la décision de me concentrer désormais sur un fond de collection permanent auquel viennent s'ajouter des petites éditions limitées. Cela permet de construire un univers fort à travers des pièces fortes tout en s'amusant sur des pièces plus saisonnières.

Club Afrique : Quel est le modèle de distribution de la Marque INADEN ?

Réponse : Depuis le début, j'ai mis l'accent sur une présence de la marque en magasins. Je mise sur un développement local à travers une diffusion visible dans des points de vente proposant une sélection cohérente avec l'univers d'INADEN. Mais là, je pense qu'il est aussi temps de marquer l'effort sur les ventes directes avec notre e-shop. D'ailleurs, si ça vous intéresse, c'est ici : inadendesign.com/eshop.

Club Afrique : La convention de Cotonou exonère toute production africaine de droit de douane à l'entrée sur l'Union Européenne. Cela engendre -t-il pour votre société un avantage concurrentiel ?

Réponse: Vous savez, produire en Afrique n'est pas de tout repos. C'est vrai que c'est intéressant d'être exempt de frais de douanes. Mais l'avantage économique de ce côté-là ne doit pas faire oublier le temps et l'énergie passés pour piloter une production en Afrique avec les aléas que chacun sait... Les coûts cachés ne sont pas négligeables. C'est d'ailleurs pour cela que de tels dispositifs sont mis en place : pour encourager les entreprises à travailler sur le Continent !

Club Afrique : la classe moyenne africaine est estimée à 90 millions de consommateurs et devrait passer à 120 millions d'ici 2020. Avez-vous initié une réflexion pour la distribution de votre marque en Afrique ?

Réponse : Effectivement, l'Afrique représente un vrai marché de consommateurs ! Et à ce propos, j'ai des propositions en cours d'étude. Mais je n'en dirais pas plus pour l'instant.

« ...l'Afrique représente un vrai marché de consommateurs ! »

Club Afrique : Quelles sont les difficultés auxquelles vous faites face en tant que chef d'entreprise ?

Réponse : C'est une question très large ! Aujourd'hui, je dirais que l'un des points durs est de se développer dans un monde où les modes de consommation évoluent très vite entre les nouvelles technologies et les préoccupations des clients qui viennent directement interférer sur le processus de décision. Il faut donc suivre et se positionner clairement pour que notre offre soit vue, entendue et comprise.

PARCOURS ENTREPRENEUR

Club Afrique : Comment se décline le plan de développement de la marque INADEN sur les 5 prochaines années ?

Réponse : Je ne développerai pas tous les points mais dans les grandes lignes, je mise sur un élargissement de l'offre produits, en cherchant d'autres segments, et une pénétration du marché international avec une priorité sur l'Europe et l'Asie.

Club Afrique : Etes-vous ouverte à l'entrée d'investisseurs dans le capital de votre société ?

Réponse : En tant qu'entrepreneuse, on n'est jamais fermé à des propositions sérieuses et motivées.

Club Afrique : Avez-vous un site internet ?

Réponse : Oui, nous avons d'ailleurs investi dans un tout nouveau site pour booster notre développement sur ce canal et nous apporter une image qualitative auprès des professionnels en France comme à l'International. On essaie aussi d'être présent sur les réseaux sociaux pour partager avec nos clients et développer notre communauté. Notre site : inadendesign.com

Club Afrique : Peut-on commander des produits sur votre site ? Quel est le délai de livraison ?

Réponse : Notre collection est disponible sur le e-shop ici (inadendesign.com/eshop) et les commandes sont préparées et expédiées sous 48H ouvrées. A noter que les retours sont gratuits !

Club Afrique : Dans quels magasins peut-on acheter les produits de la marque INADEN ?

Réponse : J'aurais envie de vous répondre que le mieux est de commander en ligne... Mais si vraiment vous cherchez une boutique près de chez vous, le mieux est de consulter la liste de nos points de vente sur notre site internet. Vous y trouverez une quinzaine d'adresses sur Paris et même certaines en Province.

Club Afrique : Quelques souvenirs de votre passage à l'IAE Paris ...

Réponse : Mon apprentissage à l'IAE Paris. Très formateur. Je suis ravie d'avoir fait ce choix dans mon parcours d'étude. Cela m'a vraiment permis de me confronter à la réalité d'entreprise et de comprendre que la théorie donne de vrais outils qu'il faut ensuite savoir adapter, faire évoluer en fonction de chaque contexte.

« Mon apprentissage à l'IAE Paris... m'a vraiment permis de me confronter à la réalité d'entreprise et de comprendre que la théorie donne des vrais outils qu'il faut ensuite savoir adapter, faire évoluer en fonction de chaque »

Club Afrique : Natty , merci de nous avoir accordé cet entretien.

Réponse : Merci à vous pour cet échange et au plaisir de vous rencontrer autour d'une table ronde du Club Afrique !

PARCOURS ENTREPRENEUR



Ghislaine KETCHA TESSA,
CEO Millenium Immobilier
MBA IAE Paris, 2001

Club Afrique : Bonjour. Pouvez-vous vous présenter aux lecteurs ?

Réponse : Bonjour à tous. Je suis Ghislaine Ketcha Tessa, MBA IAE 2001. Je suis ingénieure en Génie Civil, diplômée de l'ESTP.

Club Afrique : Quel a été votre parcours professionnel à l'issue de votre diplôme de l'IAE Paris ?

Réponse : J'ai toujours eu l'intention de retourner dans mon pays, le Cameroun, à l'issue de mes études, pour intégrer la société familiale de construction aux côtés de mes frères et sœurs aux parcours similaires. C'est d'ailleurs un peu la raison de mes études d'ingénieur. J'ai donc démarré comme conducteur de travaux sur divers chantiers et

J'ai évolué vers la direction de projet, puis la direction d'une agence régionale, qui incluait également la gestion des unités de production de divers matériaux de construction dont nous avons besoin pour nos projets.

Les activités se diversifiant, j'ai peu à peu quitté les fonctions purement techniques de mon travail pour me concentrer sur le management, la stratégie et le développement de l'entreprise. Ma formation complémentaire à l'IAE m'a justement permis d'acquérir ces compétences complémentaires nécessaires.

«... j'ai peu à peu quitté les fonctions purement techniques de mon travail pour me concentrer sur le management, la stratégie et le développement de l'entreprise. Ma formation complémentaire à l'IAE m'a justement permis d'acquérir ces compétences complémentaires nécessaires.»

Club Afrique : Pouvez-vous présenter aux lecteurs le Groupe Ketch dont vous êtes la directrice du développement ?

Réponse : Comme je l'ai indiqué au début, KETCH est une entreprise familiale fondée en 1986 par mon père, géotechnicien. Si je devais résumer, je dirais que c'est une entreprise pionnière.

En effet, à sa création Ketch était spécialisée dans l'entretien routier. C'était la première entreprise entièrement camerounaise à attaquer ce secteur. Mais à cette époque, l'accès aux travaux d'envergure était assez fermé aux entreprises locales. Très vite nous nous sommes distingués en proposant des solutions encore inappliquées chez nous. C'est ainsi qu'au Cameroun, nous sommes devenus les premiers locaux à fabriquer des matériaux bitumeux facilitant l'entretien des routes dans notre contexte (émulsions de bitume), puis plus tard, le Béton Prêt à l'Emploi (BPE) que nous étions les seuls à proposer pendant plusieurs années. C'est ainsi que notre entreprise a installé la première centrale de BPE au Cameroun et effectué une campagne de vulgarisation avec l'aide du Syndicat National Français de BPE. J'ai co-dirigé ce projet.

PARCOURS ENTREPRENEUR

A ce jour Ketch demeure la seule entreprise nationale avec des installations industrielles d'envergure, réparties sur l'ensemble du territoire: carrières de granulats, centrales à béton, usines de production de blocs, stations d'enrobés et un parc de stockage et de transformation de bitume routier.

L'installation d'unités de production de matériaux était une nécessité car cela nous permettait de baisser les coûts des travaux, tout en maintenant la qualité (puisque la disponibilité de ces produits était faible, voire inexistante) et ainsi d'accéder à des projets plus importants.

C'est ainsi que nous avons pu réaliser de grands travaux de réhabilitation de routes et d'aménagements urbains dans les villes de Douala et Yaoundé (Avenue Ahmadou Ahidjo à Douala, marché central de Douala, routes de désenclavement à Yaoundé) sur des financements d'organismes internationaux comme l'AFD, et des ouvrages emblématiques à l'instar de l'échangeur Joss à Douala, financé par la Banque Mondiale.

Actuellement, nous restructurons le groupe pour plus d'efficacité et surtout pour nous tourner davantage vers le public, où les besoins sont importants, avec une offre diversifiée de matériaux de construction dont nous étendons un peu plus les gammes. Nous diversifions également nos activités avec le service. Ainsi, pour démarrer, nous avons signé un contrat de master

franchise avec le groupe Français Mr Bricolage qui sera également un canal de distribution pour nos matériaux. En tant que Directrice du Développement, je pilote spécifiquement cette restructuration ainsi que le développement international.



Échangeur JOSS à Douala, Cameroun.

*Travaux de réhabilitation effectués par le **Groupe KETCH**.*

Club Afrique : En 2013, vous fondez au Cameroun la société Millenium Immobilier. Qu'est-ce qui vous a incité à la créer ?

Réponse : Notre entreprise n'était pas particulièrement active dans le bâtiment et la promotion immobilière était un métier inexistant au Cameroun, principalement à cause d'un vide juridique. Il n'y existait pas de cadre légal régissant l'activité de promoteur immobilier, ou même la VEFA ou la co-propriété par exemple.

Ceci a été corrigé il y'a quelques années, en même temps que la question du logement se faisait cruciale.

J'y ai vu une formidable opportunité et ce d'autant plus que je connaissais bien le secteur de la construction et ses contraintes, ainsi que l'environnement local des affaires. Puis au fil du temps, l'immobilier, et en particulier l'immobilier vert et durable, est devenu une passion : je pouvais réaliser des projets qui auraient un impact sur le

PARCOURS ENTREPRENEUR

développement que je pouvais mesurer, sans toutefois quitter mon domaine. Non pas qu'en construisant des routes il n'y avait pas d'impact, bien au contraire, mais en tant qu'entreprise de génie-civil nous ne sommes pas maître de ce changement, nous sommes en bout de chaîne et nous « contentons » d'appliquer des cahiers de charge. Avec la promotion immobilière, je pouvais avoir une approche plus « holistique ».

J'ai donc sauté le pas et crée ma société, Millenium Immobilier, dont l'un des principaux axes est le développement durable. Les questions de changement climatique sont très perceptibles chez nous et il y a là de vraies possibilités d'innover (ce que j'ai toujours appris) et de construire autrement : il ne s'agit pas de fournir un toit à nos futurs clients mais de créer de véritables cadres de vie sains, durables et agréables à vivre et qui pourront répondre aux contraintes de demain.

Tout un programme, je sais, mais une aventure passionnante qui me convient mieux, puisque nous sommes présentement un vrai acteur du changement avec presque un rôle de prescripteur de tendances positives pour l'avenir (le secteur étant vierge).

Club Afrique : Quels sont les services proposés par Millenium Immobilier ?



Maquette de programme immobilier
Société **Millenium Immobilier**, Cameroun.

Réponse : En tant que promoteur, Millenium Immobilier réalise des programmes immobiliers (résidentiels ou autres) en vue de leur commercialisation. Ces programmes peuvent être des immeubles, ou alors des communautés aménagées incluant toutes les infrastructures (routes, assainissement, énergie...). Nous sommes également Maître d'Ouvrage Délégué, c'est-à-dire que nous réalisons, pour des tiers, des programmes immobiliers clé en main (conception-construction). Et enfin, parce que le problème de disponibilité des matériaux de construction se pose avec la même acuité ici, et surtout pour rester conforme à

notre démarche durable, nous proposons des matériaux et solutions adaptés à nos contraintes, souvent innovants, pour la construction et l'aménagement (briques de terre compressées, matériaux isolants et diverses solutions d'aménagement durable pour l'eau et l'assainissement, ainsi que des solutions d'efficacité énergétique des bâtiments). Toutes ces solutions nous permettront de développer des projets éco-responsables.

Club Afrique : L'émergence croissante d'une classe moyenne, en Afrique en général et au Cameroun, engendre-t-elle des besoins immobiliers spécifiques ?

Réponse : En effet, les besoins sont énormes. Rien qu'au Cameroun, le déficit se chiffre en centaines de milliers d'unités avec une augmentation d'environ 50 000 unités par an. Il y'a des pays avec des besoins supérieurs, comme le Nigéria.

PARCOURS ENTREPRENEUR

Bien entendu, les besoins les plus importants se situent dans les classes sociales les plus faibles. Mais globalement, toutes les couches de la population sont impactées, et à mon sens, le problème est encore plus critique pour cette « classe moyenne » qui est éduquée, qui possède un emploi formel plutôt bien rémunéré, mais qui ne trouve pas de solution de logement acceptable.

La spécificité consiste donc à trouver un modèle qui pourrait permettre de construire des logements de qualité à des coûts abordables dans un contexte où nous manquons de presque tout : le personnel qualifié, les matériaux et solutions adaptés, un cadre légal défini avec des politiques de logement claires et des incitations gouvernementales adéquates, le financement à la fois des promoteurs et des acquéreurs, et à long terme le crédit hypothécaire qui n'est pas encore très répandu en Afrique.

Club Afrique : Dans un rapport de l'ONU- Habitat, on estime que la population en Afrique va tripler d'ici 2050, avec de très forts besoins de logements aussi bien au Cameroun que dans la sous-région (CEMAC). Êtes-vous armés pour répondre à ces nombreux besoins ?

Réponse : Les besoins vont effectivement croître de façon exponentielle, en même temps que la population. **Le défi majeur sera certainement l'urbanisation galopante (61% aujourd'hui), qui est la cause de l'extension des bidonvilles, avec des conditions climatiques de plus en plus rudes.** Or les bidonvilles sont à l'origine de nombreux problèmes rencontrés dans les grandes villes : insécurité, accès difficile à l'eau et l'énergie, problèmes d'hygiène et d'assainissement, etc.. À ces derniers, il faut désormais ajouter les conséquences dues au dérèglement climatique et toutes choses qui engendrent à leur tour des problèmes de santé, d'éducation, d'emploi et in fine des difficultés d'ordre économique et social.

Nous ne pouvons pas dire dans l'ensemble que l'Afrique Centrale est armée : les questions foncières demeurent critiques, l'accès au financement pour le logement est compliqué (crédit hypothécaire), surtout pour la population qui n'est pas « bancable », et pour des raisons souvent autres que la disponibilité d'un revenu décent. Et sur le plan technique nous ne sommes pas tout à fait prêts pour construire en masse.

«Encore plus que l'industrie, les bâtiments sont la source potentielle d'efficacité énergétique la moins exploitée, et c'est là que l'on trouvera les plus grandes possibilités de réduction des émissions de GES à des coûts intéressants. L'Afrique peut faire ce bond en avant, comme elle l'a fait pour le téléphone portable.»

Ceci semble effrayant, mais au contraire! Ces problèmes représentent un formidable levier pour le Cameroun et l'Afrique en général. Encore plus que l'industrie, les bâtiments sont la source potentielle d'efficacité énergétique la moins exploitée, et c'est là que l'on trouvera les plus grandes possibilités de réduction des émissions de GES à des coûts intéressants. L'Afrique peut faire ce bond en avant, comme elle l'a fait pour le téléphone portable.

PARCOURS ENTREPRENEUR

Le logement est un écosystème dans lequel il suffit d’injecter le premier souffle pour que le cercle vertueux se mette en route : nous pouvons dès le départ adopter des techniques adaptées de construction, développer les matériaux locaux et éco-responsables, développer les industries locales de fabrication de tous ces matériaux et bien sûr construire en masse et créer des emplois (une vertu du bâtiment) qui pourront faire passer une partie de cette population à un statut plus « bancable ». Le logement aura une grande contribution à l’économie, pour peu que l’on y mette un peu de volonté. Cela commence à arriver.

Nous travaillons à tout ça chez Millenium : proposer des solutions réalistes qui pourront permettre de résoudre les problématiques évoquées et qui pourront être démultipliées.

Enfin, pour répondre à votre question, oui, en cela nous sommes prêts.

Club Afrique : Est-il difficile d’être une femme et chef d’entreprise au Cameroun ?

Réponse : Ohhh! Je pense que ce serait une lapalissade que de dire qu’il est difficile partout d’être une femme, chef d’entreprise.

J’ai coutume de dire que je cumule plusieurs défauts : femme, jeune, ingénieur, chef d’entreprise et Africaine lorsque je suis Europe !! (Eh oui! Malheureusement encore).

Il y’a toujours des doutes sur votre compétence quand vous rencontrez pour la première fois un interlocuteur et vous devez la « prouver ». Au début, vous n’êtes pas toujours prise au sérieux lorsque vous parlez de sujets qui semblent complexes comme la construction ; il y’a parfois ce manque de respect frustrant. Petite anecdote, certains arrivaient parfois dans mon bureau et demandaient « le boss », ou alors s’adressaient à un collègue masculin. Ceci est aussi valable hors du continent.

Mais avec le temps, ces problèmes s’estompent. Et après quinze ans dans le domaine, j’ai pu laisser une empreinte et j’ai appris à anticiper les réactions.

Mais bienheureusement, ce statut tourne parfois à votre avantage car vous partez de tellement bas, dans l’opinion, que votre marge de conviction est très élevée. Et au final, on s’aperçoit que vous êtes aussi compétente, voire plus rigoureuse, que vos pairs masculins. Ce qui est une formidable qualité dans notre métier.

Club Afrique : Millenium Immobilier dispose-t-elle des ressources pour mener des projets identiques dans des pays de la sous-région ?

Réponse : Aller dans la sous-région fait bien sûr partie de notre stratégie, bien qu’il soit plus difficile pour nous, entreprises locales, de s’exporter sans accompagnement véritable de nos gouvernements. Nous sommes actuellement en prospection dans certains pays où nous avons été sollicités justement parce que nous proposons des solutions globales. Dès que notre attention aura été suffisamment retenue et que les conditions seront réunies, alors oui, nous sauterons sans hésiter le pas.

PARCOURS ENTREPRENEUR

Club Afrique : Quels sont les programmes immobiliers sur lesquels vous opérez en ce moment ?

Réponse : Nous avons 4 projets en cours :

1. Un projet en Maîtrise d’Ouvrage Déléguée à Douala, dont la construction démarre en avril.
2. Un projet d’écoquartier dans la périphérie de Yaoundé, dont la finalisation de la conception architecturale est en cours. Le début de commercialisation en VEFA est prévu pour la rentrée prochaine. Dans ce projet, nous mettrons en avant de nombreuses solutions durables : brique de terre, énergie solaire, biogaz etc.
3. Un projet de retail center à Douala qui devrait accueillir des commerces dont le magasin Mr Bricolage.
4. Un projet d’aménagement de parcelles dans la ville de Kribi.

Club Afrique : Quelles sont les difficultés rencontrées auxquelles vous faites face en tant que chef d’entreprise ?

Réponse : Si je devais évoquer une difficulté autre que celle liée à l’environnement des affaires qui reste quand même rude, je dirais sans hésiter que l’accès au crédit et au financement de manière générale est l’une des principales. Ce n’est pas un secret que les banques financent peu en Afrique, et quand elles le font, les taux d’intérêts pratiqués sont exorbitants et les garanties demandées sont presque inaccessibles. Vous avez du mal à investir et, plus important, à recruter et maintenir le personnel qualifié et compétent qui est pourtant un des gages de réussite. Alors autant dire que faire croître son entreprise est un exercice d’équilibriste, surtout lorsqu’on attaque des marchés peu traditionnels chez nous tels que la distribution et le commerce des matières premières. Expliquer que nous allons produire des matériaux qui n’ont jusqu’ici jamais été localement utilisés, avec des business models peu usuels, est une vraie gageure et cela nécessite un long travail d’explication et de persuasion qui ajoute une complexité à notre tâche.

Lorsqu’on arrive sur des secteurs aussi particuliers que l’immobilier, alors là, en dehors d’institutions spécialisées, les financements sont anecdotiques. Bien sûr, c’est un secteur relativement nouveau et la situation évolue. Mais trop lentement à mon avis.

Si les banquiers du Club Afrique me lisent....

Club Afrique : De plus en plus de fonds d’investissement internationaux sont en quête d’opportunités en Afrique. Êtes-vous disposée à leur ouvrir le capital de Millenium ou à monter des projets immobiliers avec eux si l’occasion se présente ?

Réponse : L’immobilier est gourmand en capitaux. Bien que l’apport du promoteur soit essentiel pour l’initiation d’un projet, il y’a toujours un besoin important en financements extérieurs, que ce soit de la part de partenaires ou des futurs acquéreurs. Lorsque l’on vise l’immobilier commercial ou des aménagements urbains d’envergure, les besoins sont encore plus importants et se font également sentir en termes d’assistance technique.

PARCOURS ENTREPRENEUR

Nous sommes évidemment ouverts à des partenariats pour attaquer ce types de projets novateurs sur le continent et dont la demande ne cesse de croître. Nous sommes bien outillés pour apporter à des partenaires potentiels internationaux la connaissance du terrain nécessaire pour éviter les pièges locaux.

Club Afrique : Quel est le site internet de Millenium ?

Réponse : www.millenium-immobilier.com

Club Afrique : Quelques souvenirs de votre passage à l'IAE Paris ...

Réponse : Je suis de l'année du déménagement. Nous sommes passés du 15^{ème} arrondissement (hum) aux locaux flamnants neufs de la rue Brocca.

De manière générale, j'ai beaucoup aimé ma formation à l'IAE. Les camarades venaient d'univers variés, les cours étaient vivants et captivants et j'étais très impliquée et plutôt studieuse. En même temps, cela changeait radicalement des cours de Béton Armé, à 8h du matin, en plein hiver, après les années de classes préparatoires. Du coup, comment ne pas s'impliquer...? (rires)

Club Afrique : Ghislaine, merci de nous avoir accordé cet entretien.

Réponse : C'est moi qui vous remercie pour cette marque d'attention et surtout de me donner la voix pour présenter ce secteur qui m'est cher et qui est représentatif des opportunités du continent que l'on évoque désormais avec insistance.

Bonne continuation au Club Afrique!



**Maquette d'un cheminement de terrain,
Société Millénium Immobilier, Cameroun.**

AMÉNAGEMENT NUMÉRIQUE DU TERRITOIRE EN AFRIQUE

L'entreprise Tactis apporte aux décideurs publics son expertise de plus de 20 ans en tant que leader français de l'assistance à maîtrise d'ouvrage en matière d'aménagement numérique du territoire.

Dans cet entretien, le PDG de l'entreprise, Stéphane LELUX, évoque l'absence des schémas directeurs dans la plupart des politiques d'aménagement du territoire en Afrique ; une défaillance préjudiciable à une définition d'une vision globale des enjeux tel que l'équilibre de la couverture du territoire entre les différentes grandes zones urbaines et plus rurales du pays.

Quel regard portez-vous sur les différents schémas directeurs mis en place dans le cadre des politiques d'aménagement du territoire en Afrique?



Stéphane LELUX,
PDG de Tactis,
MBA IAE Paris, 1989

Réponse : A ce stade, très peu de pays ont réellement établi de schéma directeur d'aménagement numérique du territoire. Pourtant, ils sont la clé essentielle du succès des politiques publiques numériques aux côtés des politiques de régulation sectorielle. Les schémas directeurs permettent notamment de fixer une ambition d'accès aux réseaux et services

numériques (couverture des réseaux de télécommunication, service universel, sites stratégiques publics, zones d'activités d'intérêt national, sites touristiques, villes nouvelles / smartcity ...). Mais c'est également grâce à ces schémas que l'on arrive à définir une bonne articulation des rôles entre initiative publique et privée mais aussi d'associer cette stratégie à la politique d'allocation du spectre radio et de régulation du secteur (marché de détail, marché de gros, opérateurs d'opérateurs ...). Outre leur rôle clé dans l'économie numérique, les schémas directeurs permettent de favoriser l'optimisation des coûts de déploiement des réseaux de télécom par le partage des infrastructures au moins passives (fibres optiques, fourreaux, pylônes, locaux techniques ...) entre les opérateurs de télécom tout en valorisant les infrastructures de gestionnaires d'infrastructures (énergie, transport ...) pour réduire le coût de déploiement des dorsales fibres optiques ainsi que la desserte haut et très haut débit. C'est en partie grâce à cette feuille de route que les aménageurs sont motivés pour équiper leurs zones ou programmes d'infrastructures d'accueil pour les réseaux de télécommunications. Enfin, les schémas directeurs permettent de

Stéphane LELUX, PDG de Tactis : « En Afrique, peu de pays ont établi un schéma directeur d'aménagement numérique du territoire »

planifier la desserte en fibre optique très haut débit des grands établissements publics et des sites d'intérêts prioritaires. Il est important qu'au moment de déployer de façon massive de grandes infrastructures numériques (backbone nationaux, fibres optiques, réseaux métropolitains, IXP / internet exchange point, datacenter, ...), d'attribuer des ressources du spectre radio et d'établir un plan national de service universel. Les gouvernements disposent d'un tel schéma stratégique national et d'une gouvernance associée.

Pensez-vous que les différents déploiements de backbones nationaux obéissent à une logique fondée sur les besoins réels en terme d'usage ?

Réponse : Les télécommunications comme tous les secteurs technologiques sont tirés par l'offre et non uniquement par la demande.

Les projets de backbone permettent à minima aux opérateurs mobiles de faire basculer leurs infrastructures Faisceaux Hertzien de raccordement des émetteurs/récepteurs mobiles (BTS) vers la Fibre optique, pour supporter l'explosion des besoins de bande passante liée à la diffusion de l'internet mobile (3G, 4G/LTE).

Ces infrastructures sont aussi indissociables des projets de E-Gov et E-services (Administration, E-Santé, E-éducation...). Toutefois, les autorités nationales n'ont pas toujours une vision globale des enjeux. Du coup, le tracé de ces infrastructures essentielles pour le développement du pays et la structuration du secteur des télécoms ne prennent pas en compte l'ensemble de ces problématiques. Par exemple, le raccordement de zones d'activités, l'articulation avec les projets de service universel et le raccordement de sites de téléservices/télécentres sont encore trop souvent traités de manière disjointe...

Quelle est la finalité du partenariat entre acteurs du privé et du public ?

Réponse : Loin de tout dogmatisme, il est important de s'assurer que ces infrastructures « essentielles » soient déployées, gérées de façon neutre et ouverte avec un cadre réglementaire permettant de mobiliser et partager les infrastructures existantes. L'articulation entre les acteurs publics et privés est une clé du succès : diagnostic des infrastructures existantes (opérateurs telecom privés, acteurs de l'infrastructure alternative, Energie, transport ferroviaire, autoroutes ...), cartographie des sites prioritaires publics et privés avec priorisation, ambitions en matière de couverture de services des acteurs privés et de la puissance publique. Le financement, la maîtrise d'ouvrage, l'exploitation et la commercialisation doivent être assurés dans le cadre d'une stratégie concertée au niveau national ; le schéma directeur contribue ainsi à fixer le rôle de chacun dans la poursuite d'un objectif commun.

La plupart du temps, des contrats de construction sont engagés avant une réflexion stratégique globale sur la finalité de ces backbones. Il est évident que l'absence de schéma directeur entrainera à terme des surcoûts. En effet, lors du design initial, les optimisations de tracé et la détection des opportunités de déploiement sont plus simples qu'a posteriori.

On parle de gestion patrimoniale de l'infrastructure numérique. Comment ces infrastructures sont-elles gérées aujourd'hui ?

Réponse : Il est important que les Etats prennent pleinement conscience du caractère stratégique de long terme de ces ouvrages « BTP Telecom » que sont les fourreaux, câblages fibre optiques, locaux techniques, pylônes, datacenter, ...

AMÉNAGEMENT NUMÉRIQUE DU TERRITOIRE EN AFRIQUE

Ces ouvrages sont réputés présenter des durées de vie d'au minimum 25 à 30 ans partout dans le monde.

Ils représentent environ 55% du coût total de déploiement d'un réseau de télécommunication sur le continent africain.

Pour autant, ces projets ne sont pas toujours traités comme tel et la gestion de ces infrastructures ne relève plus de la compétence des opérateurs historiques dans des marchés ouverts.

Des structures nationales se mettent en place pour gérer ce patrimoine et parfois confier sous forme de délégation de service public à des gestionnaires neutres « opérateur d'opérateurs » le soin d'exploiter et de commercialiser des « offres de gros » destinées aux opérateurs de services (mobiles ou fixes). D'autres montages apparaissent avec des structures dont le capital est partagé entre les opérateurs privés et des organismes publics.

Comment ces infrastructures impactent-elles sur l'économie en générale ?

Réponse : Ces infrastructures numériques et leur compétitivité contribuent à la croissance du PIB (1/4 de la croissance aux USA, Europe). Ces évolutions vont profondément bouleverser à la fois le marché des télécommunications en Afrique mais également le développement économique (secteur numérique et autres secteurs), l'aménagement du territoire, le développement des services urbains et la modernisation des services publics (E GOV, E Santé, E education). L'Afrique est confrontée à de multiples défis de construction de ses infrastructures terrestres numériques, de modernisation de ses services publics, de développement économique (filiale liée à l'économie numérique et transformation des autres secteurs de l'économie avec le numérique ...) de service universel et d'aménagement numérique de son territoire (couverture des zones rurales, accès des populations au numérique, développement du socle des services urbains connectés « smartcity », gestion des infrastructures de l'internet des objets et de la gestion de la données – datacenter, big data).

Pour conclure, les schémas directeur d'aménagement numérique du territoire peuvent constituer une véritable feuille de route nationale et sous-régionale pour mener à bien la transformation numérique des pays et du continent africain. Il s'agit à la fois de bien définir l'ambition nationale, de décrypter les ambitions des acteurs privés et de fixer le partage de rôle entre les différents acteurs publics, privés, nationaux et territoriaux. Ainsi dynamiser l'économie, notamment le secteur numérique, l'attractivité pour les investisseurs mais aussi la modernisation des services publics, en offrant aux populations des perspectives nouvelles.





LELUX STEPHANE

Président de TACTIS

25 ans d'expériences Telecom, TIC et aménagement territorial

Principales qualifications et compétences

Stéphane LELUX, fondateur et dirigeant du Cabinet TACTIS est ingénieur ESI Paris et diplômé de l'IAE Paris. Tactis est le leader français en matière d'Assistance à Maitrise d'Ouvrage pour l'Aménagement Numérique du Territoire.

Il dispose de 25 ans d'expériences en pilotage de grands projets d'infrastructures de télécommunications et de développement économique numérique (infrastructures, services et usages).

Il est expert reconnu au niveau des autorités françaises, européennes et des pays émergents (gouvernements, autorités de régulation, commission européenne ...). Il intervient notamment dans l'élaboration de stratégies gouvernementales en matière numérique et auprès des investisseurs (publics et privés).

Au cours des 15 dernières années, il a accompagné une centaine de projets d'investissements pour un total de 2 milliards € : infrastructures numériques (backbone et desserte fibre optique, réseaux mobiles, datacenter, câble sous-marin ...) et de transformation numérique (e-gov, filière numérique ...).

Il est administrateur du « think tank » Renaissance Numérique et préside l'Association française des conseils en aménagement numérique du territoire (GCANT).

ON EN PARLE

Etienne Giros, Président délégué du CIAN (Conseil français des investisseurs en Afrique) sera l'invité de la soirée management du 12 mai 2016 du club Afrique Alumni IAE Paris. Le CIAN, association loi 1901, est une organisation patronale privée française qui rassemble les entreprises industrielles et de services, grands groupes ou PME-PMI, investis en Afrique. Le CIAN compte plus de 150 entreprises membres qui réalisent un chiffre d'affaires de 60 milliards d'euros, soit 80% de l'activité économique française en Afrique.

Etienne Giros, Président délégué du CIAN (Conseil français des investisseurs en Afrique) sera l'invité de la soirée management du 12 mai 2016 du club Afrique Alumni IAE Paris.

Le Clos de Ngouso est un programme immobilier lancé par la société Millenium Immobilier fondée par Madame **Ketcha Tessa Ghislaine (MBA IAE Paris, 2001)**. Programme immobilier de haut standing, il propose des appartements allant du T2 au T5 en plein cœur de Yaoundé au Cameroun. Vous pouvez découvrir le programme immobilier et les autres activités de la société en vous rendant sur le site internet : <http://www.millenium-immobilier.com/fr>

La nouvelle collection printemps- été 2016 de la marque INADEN, créée par **Natty Ngoy (Master Audit IAE Paris, 2006)**, est disponible sur le marché français. Les produits de la marque INADEN sont issus de l'industrie du cuir d'Ethiopie. Vous pouvez vous les procurer sur le site d'INADEN ou en vous rendant dans l'une des boutiques parisiennes distribuant la marque. La boutique en ligne d'INADEN : <http://inadendesign.com/eshop>

La Société Nigérienne d'Electricité dirigée par **Alhassane Halid (IAE Paris)**, continue son projet d'extension des réseaux de distribution en zone urbaine et de développement de l'accès à l'électricité en zone rurale. Pour y parvenir, elle a lancé en début février 2016 un appel d'offres. Le projet de plusieurs millions d'euros est financé par l'Agence Française de Développement.

Devoteam Consulting Afrique, ayant pour Directrice adjointe **Siham Khazzani El Amrani (MBA IAE Paris, 2004)**, accompagne depuis 9 mois la compagnie malienne d'électricité dans l'accélération du rythme de déploiement de centrales afin d'améliorer le taux d'électrification du pays et le process Achats de matières premières (essentiellement les hydrocarbures). L'objectif étant la réduction du taux des pannes par une meilleure supervision du réseau électrique ainsi qu'une plus grande efficacité dans le recouvrement et la sécurisation de la gestion du stock de pièces.

PROMOTIONS ALUMNIS IAE PARIS EN AFRIQUE

On assiste à une présence de plus en plus accrue des alumni de l'IAE Paris et du MBA IAE Paris- Dauphine (MBA IP des centres de Dakar, Tunis, Alger, le Caire et Casablanca) 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:

- ◆ **Alban Kaky (MBA IAE Paris, 2016)** a été promu, en janvier 2015, Country Operations Manager du groupe Pharmaceutique Novartis du Congo et de la République Démocratique du Congo.
- ◆ **Madani Hozaien (MBA IP, 2016)** a été promu, en janvier 2016, Group Chief Financial Officer at Oriental Weavers en Egypte.
- ◆ **Ulrich Loiseau (MBA IAE Paris, 1999)** a été promu, en décembre 2015, Head of Key Account Millicom West Africa - Ericsson Sénégal.



PARTENARIAT

La société algérienne SNC Ideale Batisse Compagnie, dirigée par **EL KHOUDIR DADDI ADDOUN** (MBAIP IAE Paris, promotion 2012) souhaite s'implanter en Afrique subsharienne. A

ce titre, son dirigeant recherche des partenaires en Afrique Centrale et de l' Ouest.

Contact :

SNC IDEALE BATISSE COMPANY

Koudird2000@hotmail.com

Siège social : Rue Hammou Ben Balhadj Berriane 47003

Tél 00213 29 84 38 48 Fax 00 213 29 84 60 73

Bureau d'Alger : Villa N° 96 Saïd Hamdine Alger

Tél / Fax 00 213 21 56 34 19 - Mobile : 00213 661 693 094

APPEL A COMPÉTENCES

APPEL A COMPÉTENCES

Dans le cadre de son déploiement, le Club Afrique recherche des bénévoles :

- ◆ Un community manager
- ◆ Un responsable de la newsletter

Les personnes intéressées peuvent se rapprocher du Président du Club Afrique :
macairelawin@yahoo.fr

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
Pierre Nahum MBA, IAE Paris	Société Générale	Directeur de la Performance, Société Générale	Comment améliorer la performance des entreprises de service en Afrique ?	Jeudi 24 mars 2016
Benoit Gruber Master 2 Marketing et Pratiques Commerciales, IAE Paris, 2001	SAGE	Vice-Président, Global Product Marketing	Apport des systèmes d'information à la gestion et à la croissance de l'activité des PME en Afrique ?	Jeudi 21 avril 2016
Etienne Giros	CIAN (Conseil français des investisseurs en Afrique)	Président Délégué	Comment s'implanter en Afrique ? : les risques et opportunités pour les entreprises	Jeudi 12 Mai 2016
Board Jumia + Laurent Bellange	AIG	FP&A Director - Jumia at Africa Internet Group	Enjeux et perspectives du commerce électronique en Afrique.	Jeudi 19 Mai 2016

CONFÉRENCE DU 24 MARS 2016: [Comment améliorer la performance des entreprises de service en Afrique ?](#)

DEROULEMENT 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 Pierre Nahum

PROCHAINE NEWSLETTER : 20 AVRIL MOIS 2016

Au menu de la newsletter du 20 AVRIL 2016:

- ◆ **Parcours entrepreneur avec Alban Kany (MBA IAE Paris, 2016), directeur des opérations Novartis pour le Congo.**
- ◆ **À la découverte d' AIG, leader du e-business en Afrique.**
- ◆ **Entretien avec Monsieur Bikalou (MBA IAE Paris), PDG de Pétro Gabon et Président de la Chambre de commerce du Gabon.**
- ◆ **Les enjeux du mobile banking en Afrique avec Mongi Mongli (MBA IP Tunisie, promotion 2010).**

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

PROCHAIN CAFÉ AFRIQUE: 18 AVRIL 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 18 Avril 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

Inscriptions obligatoires: [Réservation Soirée Club Afrique du 18 Avril 2016](#)

TARIF

Gratuit. Chaque participant paye ses consommations.

Promotion MBA IP Tunis - 2015



POUR CONCLURE...

Notre citation du jour :

**« Je ne perds jamais.
Soit je gagne,
soit j'apprends ».**

Nelson MANDELA.

Club Afrique - IAE de PARIS Alumni

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

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

Téléphone : 06 84 89 30 34

