

DISPONIBLE A BAMAKO / INFOLINE : 76 07 42 63 - 50 00 12 31 - 99 06 17 73 | GRATUIT N°56 - DÉCEMBRE 2022

EMPLOI & MOI

100% RH

UN EMPLOI POUR CHAQUE MALIEN !

EMPLOI ET MOI MEILLEURE START-UP TIC DE L'ANNÉE 2019

GRAND ANGLE

PROFITEZ DE LA FIN D'ANNÉE
POUR FAIRE UN BILAN DE COMPÉTENCES

NEW START-UP
INTERVIEW
MAIMOUNA EL OUMRANY
DIRECTRICE GENERALE ALTER EGO

NOS PARTENAIRES:



CVTHÈQUE

ISC BUSINESS SCHOOL - IAM - INTEC SUP - SUP MANAGEMENT - ISPRIC - ESC MALI
IHEM - MONTPLAISIR TUNIS BAMAKO - ISFIC - HETEC - UCAO - ECOSUP -
EPHEP SMART SCHOOL

CANAL+

Tombola

21 NOV au **31** DEC

**REABONNEZ-VOUS
ET TENTEZ DE GAGNER**

**1 MOTO
OU 1 VOITURE***



30 ANS LA FETE CONTINUE !

*Offre valable du 21/11/2022 au 31/12/2022 pour tout réabonnement. Bénéficiaire d'une inscription à la tombola (papier ou sur site électronique) effectué sous supervision d'un huissier dans une base de données des bénéficiaires de la semaine pour gagner une moto. Une seule à gagner le 31/12/2022 et une entre le 31/12/2022. Les gains ne sont pas cumulatifs.

SOMMAIRE

05 | EDITO

06 | INTERVIEW

MAIMOUNA EL OUMRANY
DIRECTRICE GENERALE ALTER EGO

11 | START-UP DROIT DIRECT

12 | GRAND ANGLE

PROFITEZ DE LA FIN D'ANNÉE POUR FAIRE UN BILAN DE COMPÉTENCES

16 | CVTHEQUE

22 | FREELANCER

25 | ASTUCE

Travailler les mots-clés de votre CV



Édité par **EMPLOI ET MOI**

Siège : ACI2000
Bamako, Mali
Tél. : +223 50 00 12 31 - 77 58 39 50
Courriel : recrutement.candidats@emploietmoi.com

Directeur de publication :
Mahamadou SANOGO

Rédacteur en chef :
Cheick Ahmad Tijani TOURE

Chargée des finances :
Aminata K'ssa TRAORÉ

Maquettiste :
Mamad'ART



EMPLOI & MOI

UN EMPLOI
POUR CHAQUE MALIEN

www.emploietmoi.com



EXPÉRIENCE CLIENT

Depuis longtemps les partenaires business de l'entreprise ont compris tout l'importance de l'expérience client et de son optimisation. Dans son rôle de business partner, la direction des ressources humaines se doit, elle également, de mettre en place un parcours d'expérience collaborateurs car il est inutile de rappeler que vos collaborateurs sont vos premiers clients.

L'ENJEU D'UN PARCOURS COLLABORATEURS

Nous pouvons ici citer trois enjeux majeurs du parcours collaborateurs à savoir le recrutement des talents, la fidélisation des collaborateurs et le fait d'en faire des ambassadeurs de votre société.

Mais cela n'est-il pas la marque employeur me direz-vous ? Et bien oui. Et non.

En fait la mise en place ou l'optimisation de l'expérience collaborateurs est un des paramètres de mise en place de la marque employeur.

En effet, la marque employeur est une stratégie globale de l'optimisation des ressources humaines de l'entreprise et le parcours collaborateur est un des moyens pour y parvenir.

Trois enjeux donc qui peuvent peser dans votre business car vos collaborateurs sont vos premiers clients et s'ils ne sont pas satisfaits de la façon dont ils sont mis en valeur au sein de votre organisation, ils auront très souvent tendance à être volatile et plutôt prolix – et pas dans le bon sens !

En effet, nous savons que, malgré tout, le collaborateur a un coût, de son recrutement à son départ. Il faut donc faire son maximum pour développer le plein potentiel de votre collaborateur afin qu'il puisse révéler toute son expertise et ainsi amener une très forte valeur ajoutée à votre entreprise.

INVERSER LA TENDANCE D'UN CENTRE DE COÛTS VERS UN CENTRE DE COMPÉTENCES

En business et à fortiori en entrepreneuriat, il y a la notion de coût et de profits.

Longtemps le collaborateur n'a été vu que comme un centre de coûts dont il fallait valoriser chaque heure de travail afin d'optimiser sa productivité et incidemment sa rentabilité. Les choses changent et évoluent et ce notamment de la part importante prise par la marque employeur dans les enjeux business. En effet, avec le développement de la responsabilité sociale et sociétale des entreprises, les directions ont pu prendre conscience de l'importance de la valorisation de l'humain dans la chaîne de production de valeurs.

En effet, il faut redonner sa place à l'humain au sein de l'entreprise afin de le considérer comme un centre de profit et un centre de compétences qu'il faut suffisamment alimenter afin d'en percevoir le plein potentiel.

En ressources humaines l'on dit souvent qu'il faut avoir la bonne personne au bon moment au bon endroit – tel est le facteur de succès d'un recrutement. Cela n'est pas faux mais ce n'en est pas vrai pour autant. L'organisation est changeante, l'humain également. Il est donc très souvent difficile de faire converger les centres d'intérêts en se basant uniquement sur un instant T. Il faut se projeter bien au-delà que du simple moment du recrutement et ainsi arriver, si cela est possible à projeter le poste et donc le candidat qui pourrait le tenir. La notion de compétences a donc toute sa légitimité car du développement des compétences d'un collaborateur dépendra l'optimisation d'un poste et ainsi sa pérennité.

QUELS PEUVENT ETRE LES RISQUES À NE PAS DEVELOPPER CETTE EXPERIENCE COLLABORATEUR ?

Un collaborateur qui se sent à l'aise dans votre entreprise pourra vous apporter une très forte valeur ajoutée ou, à l'inverse, le collaborateur qui n'est plus en phase avec votre société peut vous coûter beaucoup d'argent !

En effet, trois enjeux : le recrutement, la fidélisation et la conversion de votre collaborateur en ambassadeur.

Toutes ces étapes entrent dans le parcours de l'expérience collaborateurs qui, si n'est pas correctement mise en place, soutenue et optimisée ne sera qu'un coup d'épée dans l'eau et pourra avoir des conséquences particulièrement néfastes sur votre notoriété et sur votre marque employeur (une méthode du marketing RH).

Comment se porterait vote business si votre expérience client n'était pas optimisée ? En effet, un client pourrait se décourager facilement face à une expérience client qui n'est pas fonctionnelle que ce soit par le biais de tunnels de vente ou bien encore par une mise à disposition physique de votre produit qui ne se révélerait pas judicieuse.

Prendre soin de ses collaborateurs, c'est directement augmenter le chiffre d'affaires, sans collaborateurs, pas de croissance possible !

YANN SCHIMMER

EMPLOI ET MOI

MAIMOUNA EL OUMRANY DIRECTRICE GENERALE ALTER EGO

L'EXPÉRIENCE CLIENT AU SEIN DES ENJEUX RH AU MALI !

1. Présentez-vous et parlez-nous de votre parcours ?

Absolument rien ne me prédestinait à la communication ou au marketing puisque je suis énarque de formation. J'ai obtenu ma maîtrise en relations internationales en 2004, à l'École Nationale d'Administration d'Alger. J'ai commencé ma carrière au sein du système des Nations Unies mais je m'ennuyais beaucoup à faire des rapports et organiser des séminaires. J'ai donc décidé de donner une autre orientation à ma carrière. C'est ainsi que j'ai intégré une agence conseil en communication où j'ai fait mes armes, Stellis Mali. J'y ai absolument tout appris, de l'élaboration d'une stratégie, à l'organisation d'un évènement, ou encore la prospection commerciale, la création de concepts, la pige, la production multimédias, la régie... C'est un univers passionnant !

Une fois mes ailes suffisamment solides, je les ai déployées aussi bien dans le secteur public que dans le privé. J'ai eu la chance d'occuper des postes stratégiques comme conseillère en communication du Ministre des Affaires Etrangères ou Responsable de la Communication du Bureau du Haut Représentant du Président de la République pour la mise en œuvre de l'Accord pour la Paix. Avant de créer mon cabinet, j'étais responsable du département communication, marketing et expérience client de la Banque UBA Mali.

2. Parlez-nous de l'entreprise ALTER EGO

Alter Ego est un rêve devenu réalité. C'est le premier cabinet conseil en Marketing et Expérience Client d'Afrique de l'Ouest Francophone. En plus des prestations en Marketing, nous proposons à nos clients un accompagnement sur mesure dans le domaine de

L'Expérience Client. Cet accompagnement comprend un audit (interne et externe), une stratégie Expérience Client basée sur le positionnement et les objectifs de l'entreprise et enfin nous proposons des formations aux collaborateurs de l'entreprise qui constituent le pilier de toute stratégie CX.

3. « Service client » et « Expérience client » : quelle différence ?

Ce sont deux concepts qu'on a tendance à confondre car ils participent tous les deux à la construction de la relation client. Le service client est une démarche menée par une entreprise pour traiter les besoins du client. Autrement dit, c'est l'effort collectif déployé par une entreprise pour accompagner ses consommateurs après l'acte d'achat.

L'expérience client va quant à elle plus loin que la résolution d'une problématique à un moment donné dans la mesure où elle prend en compte l'ensemble des émotions ressenties par le consommateur durant tout le parcours du client. L'expérience client englobe tout ce qui affecte la perception et les sentiments du client à l'égard de la marque ou du produit. Elle permet donc de prendre pleinement en compte la composante émotionnelle, qui joue un rôle déterminant dans l'attachement et la fidélité à une marque.

4. En tant que spécialiste Communication & Marketing quels sont les points de convergence entre le nouveau Marketing (expérience client) et le Marketing tel qu'on le connaît aujourd'hui ?

Là aussi il y'a une petite confusion. L'expérience client n'est pas le nouveau marketing. Là où le marketing a pour objectif d'attirer l'attention du consommateur sur un produit ou un service dans le but de déclencher un acte d'achat, l'expérience client elle a pour objectif de veiller à ce que le niveau de contentement du consommateur soit le plus élevé possible quand il interagit avec une entreprise, quel que soit les points de contact, avant, pendant et après l'acte d'achat. Le marketing est donc une composante essentielle de l'expérience client mais ne suffit pas à la définir.

5. Pionnière dans l'expérience client comment faites-vous la mise en œuvre de ce concept ?

Nous avons conscience dès le départ qu'il nous faudrait faire preuve de patience et de pédagogie, puisque peu de gens sont capables de définir l'expérience client alors même qu'elle est omniprésente dans leur quotidien. C'est ça le paradoxe pour nous, devoir expliquer l'évidence. Notre stratégie de communication sur les réseaux sociaux est d'ailleurs essentiellement orientée vers l'initiation au concept d'expérience client, notre contenu est très pédagogique. J'ai été très surprise de rencontrer des chefs d'entreprise, qui ne savent pas ce que c'est où l'impact qu'une expérience client réussie peut avoir leur chiffre d'affaires. Mais on leur explique comment l'expérience client peut leur permettre de faire des économies conséquentes sur les budgets de communication ou de marketing, ils sont tout de suite très réceptifs.

C'est pourtant logique, aucun client n'est disposé à poursuivre sa relation avec une entreprise quand la promesse faite dans la communication n'est pas tenue dans l'expérience qu'il a lui-même de l'entreprise.

6. Comment gérez-vous vos recrutements ?

Notre promesse à Alter Ego est d'aller au-delà des attentes de nos clients pour leur offrir un service First Class. Cela ne peut être possible qu'avec des collaborateurs qui partagent cette vision et ont une conscience professionnelle qui permette à l'entreprise de tenir ses engagements. Le travail ne manque pas, c'est le travail bien fait qui manque. C'est la raison pour laquelle dans ma politique de recrutement je privilégie le talent, l'ouverture d'esprit, la curiosité, la culture de l'excellence et le sens du détail plutôt qu'un beau diplôme. Je dois vous avouer que c'est un vrai challenge qui nous oblige souvent à recruter des compétences étrangères.

7. Qu'est-ce que la voix du client vis-à-vis d'une entreprise ?

Si l'objectif final d'une entreprise est de vendre un produit ou un service à des clients, alors la parfaite connaissance de ceux-ci, de leurs habitudes de vie, de leur environnement, de leurs émotions doivent être la priorité de cette entreprise. La voix du client doit dicter toutes les initiatives et les stratégies que l'entreprise aura à mettre en place aussi bien dans le développement des produits que dans la communication ou la relation client. Le fondateur d'Amazon, Jeff Bezos a pris l'habitude de laisser un fauteuil vide dans la salle du comité de direction de son entreprise, la pièce où toutes les décisions importantes sont discutées. Ce fauteuil est celui du client, absent physiquement mais présent symboliquement afin que ses collaborateurs n'oublient jamais de prendre en compte la voix du client. La perception du client est la réalité de l'entreprise et non l'inverse.

8. Quelle est la particularité qui existe entre vous et les autres cabinets opérant au Mali et à l'international ?

Au Mali, nous n'avons pas de concurrent. Plus globalement, la différence à l'international est surtout liée à l'environnement et au niveau de maturité des entreprises. Nous avons mené une étude récemment dans le secteur bancaire et avons été particulièrement surpris de constater que la qualité de l'expérience client n'était pas un facteur déterminant dans le choix de la banque pour les clients maliens. Ce faible niveau d'exigence peut être culturel ou en lien avec l'idée que le malien se fait du pourvoyeur de services.

La seconde différence est liée à la maturité des entreprises et au niveau de compétitivité entre elles. En dehors des multinationales ou des grands groupes, les stades de maturité des entreprises maliennes restent encore faibles et la prise de

conscience par rapport à l'optimisation de l'expérience client est très relative.

9. Quels avantages apportent les technologies à votre secteur ?

Il faut être dans l'air du temps, suivre l'évolution du mode de vie de son client. De plus en plus d'entreprises développent des solutions digitales pour simplifier le parcours client. L'objectif final est que le client fournisse le moins d'efforts possible tout en obtenant un produit ou un service de qualité en un temps record. Les technologies répondent parfaitement à cette équation. Mais ces technologies doivent être simples, intuitives et accessibles pour constituer un réel avantage concurrentiel.

Le résultat pour les entreprises c'est qu'elles ont ainsi un taux de fidélisation plus élevé que leurs concurrents.

10. Comment peut-on améliorer l'expérience client d'une entreprise à travers le département RH ?

Le département des ressources humaines est selon moi le chef d'orchestre de la stratégie expérience client d'une entreprise. On pense à tort que l'expérience client n'est que l'affaire des commerciaux ou du département marketing. C'est une erreur. L'expérience client est avant tout une culture d'entreprise basée sur les valeurs et la mission de l'entreprise. Ce sont les employés qui la portent et ont la responsabilité dans leurs tâches quotidiennes de faire vivre la meilleure expérience possible aux clients. Il me paraît logique qu'un employé épanoui et bien traité par son entreprise est mieux disposé à servir les clients de celle-ci.

11. Quelle est votre vision holistique du marché de l'emploi au Mali ?

Je pense qu'il y a une inadéquation entre l'offre et la demande à deux niveaux. Le premier niveau est celui de la qualité de la formation. Une entreprise avec un peu d'ambition va chercher à recruter des collaborateurs bien formés. Ces collaborateurs bien formés viendront souvent d'ailleurs puisque que le niveau de compétence n'est pas le même à diplôme égal sur le marché. Le second niveau est celui des besoins des entreprises. Ce que l'école malienne propose comme profils ne correspond pas forcément à ce que les entreprises recherchent. C'est aussi ce qui fait que ces entreprises vont recruter dans la sous-région, voire même à l'international. Je pense que ce sont là, les enjeux majeurs qui s'imposent à notre système éducatif.





12.Mot de la fin (Call to Action) ?

Une Expérience Client réussie est profondément humaine. Pour faire prospérer votre entreprise vous avez besoin d'attirer et de fidéliser vos clients grâce à de bons produits, qui sont visibles et accessibles. Assurez -vous que vos clients ne soient pas tentés d'aller voir ailleurs parce qu'ils ont rencontré des frustrations dans leur parcours avec vous. Valorisez vos collaborateurs, un employé bien traité traite bien le client. Le client évolue, soyez flexible, évoluez avec lui!



Orange soutient l'entrepreneuriat au Mali

Inspirez-vous de ces entrepreneurs qui réinventent les codes au Mali

En mettant en lumière ces entrepreneurs, Orange Mali démontre son soutien et son accompagnement à l'écosystème de l'entrepreneuriat au Mali.

Orange Mali consolide au quotidien sa démarche responsable pour répondre aux besoins des populations, par des solutions concrètes dans le domaine de la création d'emplois et de soutien à l'entrepreneuriat à tous les niveaux.

Leader dans l'innovation, Orange reste le partenaire privilégié de l'Etat dans la transformation digitale et la réduction de la fracture numérique au Mali.

Découvrez nos offres de services et produits B to B répondant aux besoins des entrepreneurs et des entreprises dans leurs secteurs d'activités en agence ou sur le site www.orangemali.com/business





FAIS PÉTILLER TA RENTRÉE



35CL
200
FCFA



@PlanetMali

Service client : (+223) 20 79 27 47



DROIT DIRECT

Le droit à la portée de tous



Contacts: 00 223 76 12 70 07 / 66 12 70 07  infos@droitdirect.com

START-UP

DROIT DIRECT

I – Le problème

L'accès à la Justice reste préoccupant au Mali à cause de l'ignorance du droit par la grande majorité de la population, des lenteurs et coûts élevés de la justice ainsi qu'en raison de l'insuffisance des professionnels du droit. Cette situation aggrave les injustices envers les personnes vulnérables, pauvres et peu instruites. Abandonnées et ignorant leurs droits, ces personnes vulnérables et victimes de l'injustice au quotidien, choisissent souvent d'exprimer leur souffrance à travers la violence, la criminalité et le refus de participer positivement à la vie sociale. Mettant ainsi en péril, la paix et la cohésion sociale.

II – Nos services

Les renseignements administratifs et juridiques

Droit Direct propose, des renseignements administratifs et des informations juridiques aux usagers et justiciables qui souhaitent, s'informer sur leurs droits et accomplir des formalités administratives et judiciaires en cas de besoin grâce aux formulaires, modèles de documents et guides de formalités administratives, judiciaires et financières.

La mise en relation avec les professionnels du droit

En cas de besoin de conseil et d'assistance, Droit Direct vous met en contact avec les professionnels du droit à tout moment, 24h/24 7j/7 dans la langue de votre choix (Français, Bambara, Anglais, Arabe, Chinois, Tamasheq, Peul, Dogon, Soninké).

La traduction des documents administratifs et juridiques

Sur la plateforme Droit Direct, vous pouvez obtenir la traduction en français, en anglais et en bambara de vos documents administratifs et

juridiques (statuts, contrats, formulaires, procès verbaux, rapports, comptes rendus, etc).

Téléchargement des modèles et documents administratifs et juridiques

Droit Direct vous offre la possibilité de consulter, de télécharger et de remplir des modèles de documents administratifs et juridiques (formulaires, contrats, statuts etc.) en ligne mais aussi, de télécharger les lois, les rapports administratifs et études.

L'assistance juridique et fiscale pour les PME et les Start up

Droit Direct aide les PME et les Start up à protéger leur innovation technologique, accomplir les formalités administratives de création, de faire le suivi de leur fiscalité et mise à jour, la rédaction et la relecture des contrats

III - Notre plateforme de Conseil et d'Assistance

Le site web

Connectez-vous directement à la plateforme d'information et d'assistance partout dans le monde à l'adresse www.droitdirect.com et trouvez des informations sur la société Droit Direct et ses activités, les textes de lois, des modèles de documents et actes juridiques et administratifs en téléchargement et bénéficiez directement de l'assistance d'un avocat.

Le blog

Retrouvez dans le blog toute l'actualité juridique ainsi que des articles, des avis et des commentaires sur de nombreuses problématiques du droit et de la justice.

L'application mobile

Pour les utilisateurs de smartphones et tablettes, l'accès au site web sera facilité grâce à l'application Droit Direct.

Les réseaux sociaux

Contactez directement Droit Direct à travers les réseaux sociaux Twitter, Facebook et Whatsapp notamment.

Le Centre d'appels juridiques

Droit Direct offre la possibilité de s'informer et de se faire assister par un avocat grâce à un simple appel téléphonique ou un SMS 24h/24, 7j/7 et dans les principales langues locales en plus du français et de l'anglais (Bambara, Sonhrai, Soyinké, Peul, Tamasheq et Dogon).

La clinique juridique

Véritable centre d'accueil, d'orientation, de médiation, de documentation et de formation juridiques, la clinique juridique Droit Direct ouvre ses portes à tous les usagers qui souhaitent s'informer, se documenter, se faire assister et se confier à un professionnel du droit.

IV – Nos domaines d'intervention

- Droit des personnes (état civil)
- Droit de la famille (mariage, divorce, enfants)
- Droit du travail et de la sécurité sociale
- Droit des contrats (rédaction et lecture)
- Droit commercial et des affaires
- Droit foncier, immobilier et de la construction
- Droit des marchés publics
- Droit pénal et procédure pénale
- Droit financier et des assurances
- Droit et contentieux administratifs
- Droit de la santé
- Droit de l'information et de la communication
- Droit des investissements et des partenariats
- Droits de l'homme et libertés publiques
- Droit communautaire (OHADA, CEDEAO)
- Formalités de création des entreprises
- Formalités administratives diverses

V – Notre public cible

- Justiciables
- Usagers des services publics
- Consommateurs
- Commerçants et artisans
- Consultants et experts
- Etudiants
- PME, Entrepreneurs et Startups
- Opérateurs économiques
- Organisations non gouvernementales
- Diaspora

"Le droit à la portée de tous"

Suite.....



BABA DÈME

Coach Formateur développement Professionnel et Personnel

GRAND ANGLE

PROFITEZ DE LA FIN D'ANNÉE POUR FAIRE UN BILAN DE COMPÉTENCES

La fin de l'année est un moment idéal pour se remettre en question aussi bien dans sa vie professionnelle que privée. En général, nous pouvons noter trois moments propices à une évaluation de soi

- La fin d'année
- Une date anniversaire
- La fin d'un exercice annuel généralement en été pendant les vacances.

Dans les deux premiers cas cités, elle émane d'une initiative privée. Vous vous sentez perdu, vous perdez en confiance, vous avez l'impression de stagner dans votre profession.

Dans le dernier cas, elle peut être à la fois une demande personnelle auprès de votre entreprise. Ou alors c'est votre entreprise qui peut le mettre en place pour vous garder motivé.

Qu'est ce qu'un bilan de compétences?

C'est l'ensemble des outils permettant de vous évaluer professionnellement, de connaître votre situation professionnelle, de savoir où vous en êtes au niveau de vos compétences. Cela vous permet également d'identifier vos atouts, vos points faibles, vos motivations également.

Pourquoi faire un bilan de compétences peut être nécessaire?

Il permet de lutter contre une routine qui s'installe dans votre carrière professionnelle. Vous n'avez plus de repères, vous allez au travail sans connaître votre véritable utilité dans la société.

En général, la méthode consiste à faire un inventaire de vos compétences acquises.

Très utile pour une reconversion professionnelle, car vous allez pouvoir exprimer avec des arguments une future envie d'évolution, une éventuelle promotion, plus de responsabilités. Et pourquoi pas penser à aller vendre ses compétences par ailleurs.

Au bout de trois ans, voire quatre ans, il n'est jamais bon de rester aux mêmes postes en effectuant les mêmes tâches aux mêmes niveaux de salaires.

La première année de votre prise de poste, il y aura de l'apprentissage, la deuxième année vous serez beaucoup plus performants et vous connaîtrez les rouages de votre métier par cœur.

La troisième année vous devenez expert de votre domaine, et vous êtes en roue libre. L'exécution des tâches est beaucoup plus rapide.

Vous êtes beaucoup plus productif. Avec l'expérience, vous gagnez en maturité professionnelle mais vous atteindrez probablement un plafond de verre.

Comment faire un bilan de compétences ?

Il y a trois principales manières:

- Le faire avec son entreprise (pas très démocratisé dans les PME, beaucoup plus présent dans les multinationales). Ces dernières ayant leurs propres critères et outils d'évaluation. Beaucoup plus intéressant car, ce bilan peut être fait de manière très objective.

Avoir le regard de votre supérieur hiérarchique ou des ressources humaines sur votre travail, les points à améliorer ou simplement le choix d'une formation à choisir pour compléter vos compétences et monter en gamme.

Généralement ça peut bien se passer et votre entreprise vous accompagnera dans votre évolution.

- Vous pouvez faire appel à des structures indépendantes comme Emploi et Moi qui peut vous accompagner. Dans ce cas, vous devez être prêt à répondre à toutes les questions et d'avoir en votre possession tous les éléments d'évaluation.

- Vous pouvez le faire vous même. L'inconvénient est le risque d'avoir soit un regard trop subjectif ou de vous sous-évaluer. Vous pouvez le faire seul dans le cas où vous êtes saturé par votre travail et que vous voulez arrêter pour vous reconverter.

Quelques soient les choix ou voies utilisées faites vous accompagner par des professionnels et des personnes de confiance. La personne doit pouvoir vous comprendre.

Quelles sont les questions utiles à se poser :

Est ce que je dois continuer de travailler alors que vous n'avez plus envie de poursuivre dans votre orientation professionnelle choisie ?

Qu'est ce qui ne vous plaît pas dans votre travail et qu'est ce qui au contraire vous donne envie de continuer?

Identifier toutes les tâches que vous avez effectué ou réalisé. Parfois, on peut ne pas tenir compte de certains travaux ou rapports. Il se peut aussi que vous ayez eu à remplacer un collègue absent et dont les tâches sont différentes du votre

Si vous faites un bilan des compétences, celui-ci ne vous garantit pas forcément un nouveau métier mais vous permet de vous situer professionnellement. D'avoir une vision plus large sur votre avenir.

Arriver à identifier tous vos talents, compétences ou domaines d'expertise, vous permettent de vous valoriser, de pouvoir avoir des analyses pertinentes lorsque vous devez convaincre un recruteur dans le cas où vous décidez de changer de travail.

La fin de l'année est idéale parce qu'avec les fêtes de fin d'année, vous faites un bilan d'une année passée. De plus, vous êtes motivé en faisant des projections sur l'année suivante avec enthousiasme et motivation.

Faire le point sur sa carrière professionnelle est très utile et je le recommande à tous ceux notamment qui sont dans une routine, qui ne prennent plus de plaisir au travail ou qui ont l'impression d'être dans une voie de garage et sans perspectives d'avenir. Avec des expériences professionnelles de plus de cinq ans, ce bilan peut être également très utile.

Avis d'expert: Sarata Traoré - DG BMK - RH

«L'importance du bilan de compétences permet d'évaluer la performance, montrer qu'ils ont des compétences et à un moment donné connaître ses capacités, aussi de pouvoir se repositionner dans son emploi.

Pour l'entreprise, cela permet de fidéliser son employé et de pouvoir l'inscrire dans des perspectives d'évolution en son sein. Le plus important, il est nécessaire d'avoir une vision du niveau et de performance de la personne»

PACK ÉTUDIANT

- Compte chèque
- Carte Challenge
- SMS Banking
- E-Relevé

Pour obtenir votre PACK ÉTUDIANT, rendez-vous dans n'importe quelle agence CORIS BANK INTERNATIONAL MALI, ou contactez le 20 70 59 00 pour plus d'informations.

SMARTMEDIA | MALI



E-Coris, ma banque en ligne

- Consulter son solde et les taux de change
- Editer le relevé de son compte
- Effectuer des virements de compte à compte

La Banque Autrement

<https://mali.coris.bank>





Nous vous accompagnons à relever tous les défis humains de vos organisations afin d'impulser la croissance et la performance.

Perfor'team, votre spécialiste des softskills

Info line : (223) 44-39-93-20 / 83-81-87-08
Mail : Contact@perforteam.com



TRAORÉ MAÏMOUNA



REF7410CC22

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Commerce International
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Promouvoir, convaincre, fideliser et mener des actions strategiques et commerciales

CAMARA ABDOUL KARIM



REF7510CC22

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Droit des affaires
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Gestion administrative

DIAOUNÉ ASSETOU



REF1194CP22

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Droit des affaires / Marketing
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Esprit d'équipe, rigueur, gestion commerciale

TELLY AHMADOU



REF1195CP22

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Ingénierie Commerciale
Expériences professionnelles	+ 5 ans
Compétences	Marketing et prospection

**BA
OULEIMATOU
ABDOULAYE**



REF1196CP22

Niveau	BAC +4
Catégorie	Gestion
Expériences professionnelles	+10 ans
Compétences	Gestion de l'assistanat, communication interne et externe

**TANGARA
DJENEBA**



REF1197CP22

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Marketing
Expériences professionnelles	+ 5 ans
Compétences	Bonne connaissance en theorie et principes de communication

**GORO
MARIAM**



REF1198CP22

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Transport - Logistique
Expériences professionnelles	+ 5 ans
Compétences	Management des administrations

**SISSOKO
AOUA**



REF1199CP22

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Finance Comptabilité
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Gestion administrative, comptable et commerciale

**Chiffres et Statistiques - Magazine EMPLOI ET MOI 100% RH**
(Mars 2018 – NOVEMBRE 2022)

- **Version Papier** : Tiré à **2000 Exemplaires en distribution gratuite dans les Entreprises.**
- **Version Numérique** : Téléchargeable sur notre site <http://www.emploietmoi.com>
- **Version Webzine** : Visualiser et télécharger toutes les parutions : http://www.youscribe.com/emploi_et_moi/

- N°1 MARS 2018 : **3087** Téléchargement
- N°2 MAI 2018 : **5723** Téléchargement
- N°3 JUIN 2018 : **8036** Téléchargement
- N°4 JUILLET 2018 : **10946** Téléchargement
- N°5 Août 2018 : **9832** Téléchargement
- N°6 Septembre 2018 **11250** Téléchargement
- N°7 Octobre 2018 **14067** Téléchargement
- N°8 Novembre 2018 **14104** Téléchargement
- N°9 Décembre 2018 **19311** Téléchargement
- N°10 Janvier 2019 **12846** Téléchargement
- N°11 Février 2019 **15692** Téléchargement
- N°12 Mars 2019 **21376** Téléchargement
- N°13 Avril 2019 **33901** Téléchargement
- N°14 Mai 2019 **37806** Téléchargement
- N°15 Juin 2019 **40495** Téléchargement
- N°16 Juillet 2019 **45353** Téléchargement
- N°17 Aout 2019 **50012** Téléchargement
- N°18 Septembre 2019 **63190** Téléchargement
- N°19 Octobre 2019 **71033** Téléchargement
- N°20 DECEMBRE 2019 **75000** Téléchargement
- N°21 JANVIER 2020 **78540** Téléchargement
- N°22 Février 2020 **85103** Téléchargement
- N°23 MARS 2020 **88001** Téléchargement
- N°24 AVRIL 2020 **89000** Téléchargement
- N°25 MAI 2020 **93031** Téléchargement
- N°26 JUIN 2020 **95000** Téléchargement
- N°27 JUILLET 2020 **97000** Téléchargement
- N°28 AOÛT 2020 **97501** Téléchargement
- N°29 SEPTEMBRE 2020 **101296** Téléchargement
- N°30 OCTOBRE 2020 **98039** Téléchargement
- N°31 NOVEMBRE 2020 **92801** Téléchargement
- N°32 Décembre 2020 **100192** Téléchargement
- N°33 JANVIER 2021 **103107** Téléchargement
- N°34 FEVRIER 2021 (**Dossier sponsoring SIR-Mali**) **104043** Téléchargement
- N°35 MARS 2021 **101305** Téléchargement
- N°36 AVRIL 2021 (**Rapport Salon de recrutement**) **101441** Téléchargement
- N°37 MAI 2021 **101935** Téléchargement
- N°38 JUIN 2021 **101441** Téléchargement
- N°39 JUILLET 2021 **99637** Téléchargement
- N°40 AOÛT 2021 **105789** Téléchargement
- N°41 SEPTEMBRE 2021 **107021** Téléchargement
- N°42 OCTOBRE 2021 **103218** Téléchargement
- N°43 NOVEMBRE 2021 **104043** Téléchargement
- N°44 DECEMBRE 2021 **101895** Téléchargement
- N°45 JANVIER 2022 Téléchargement
- N°46 Février 2022 **98451** Téléchargement
- N°47 MARS 2022 **103058** Téléchargement
- N°48 AVRIL 2022 **99019** Téléchargement
- N°49 MAI 2022 **98039** Téléchargement
- N°50 JUIN 2022 **91075** Téléchargement
- N°51 JUILLET 2022 **88001** Téléchargement
- N°52 AOÛT 2022 **98731** Téléchargement
- N°53 SEPTEMBRE 2022 **109230** Téléchargement
- N°54 OCTOBRE 2022 **100082** Téléchargement
- N°55 NOVEMBRE 2022 **92031** Téléchargement

- ✓ **CIBLE Prioritaire** : Directeur General / Directeur Commercial / Directeur des Ressources Humaines
- ✓ **CIBLE Secondaire** : Grand Public / Startup / Salariés / Diaspora / Étudiants
- ✓ **Portée Réseaux Sociaux (Organique)** : Plus de 150 000
- ✓ **Membres via Facebook** : Plus de 40 000 Abonnés et groupes (Emploi et Moi)

BERTHÉ MOHAMED



REF1200CP22

Niveau	BAC + 3
Catégorie	GRH
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Gestion administrative

SYLLA MAME FANDIAYE



REF1201CP22

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Droit Privé
Expériences professionnelles	+ 10 ans
Compétences	Gestion de projet, prise de décision, sens de responsabilité

KONTA KADIDIA MOULAYE



REF1202CP22

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Audit-Finance
Expériences professionnelles	+ 5 ans
Compétences	Gestion administrative et financière

TRAORÉ MAMADOU



REF1203CP22

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Economie
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Gestion administrative

**SOUMARÉ
KARAMOKO**



REF1204CP22

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Digital Management
Expériences professionnelles	+3 ans
Compétences	Force de proposition, gestion de crise, travail d'équipe

**COULIBALY
BOUBACAR SIDIKI**



REF1205CP22

Niveau	Bac + 5
Catégorie	Science de gestion
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Commerce, pilotage de vente, finance des entreprises

**KEÏTA
SOMAÏLA**



REF1206CP22

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Anglais
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Solide connaissance en anglais et informatique

**CISSÉ
YEHIA**



REF1207CP22

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Droit Public International
Expériences professionnelles	+ 10 ans
Compétences	Planification, supervision et suivi administratif

CONSTRUIRE UNE CULTURE DE PRÉVENTION EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ ET DE SANTÉ



Bureau
international
du Travail
Genève

Guide concernant la convention (n° 155) sur la sécurité et la santé des travailleurs, 1981, le protocole de 2002 relatif à cette convention et la convention (n° 187) sur le cadre promotionnel pour la sécurité et la santé au travail, 2006



▲ FREELANCERS

► Création site web Dynamique

Type de mission :	A Distance
Catégorie(s) :	Développement web
Temps :	2 semaines
Budget :	Négociable

► Décoration d'intérieur

Type de mission :	Sur place
Catégorie(s) :	Décorateur (trice)
Temps :	A Déterminer
Budget :	Négociable

► Prospection Commerciale

Type de mission :	Sur place
Catégorie(s) :	Marketing & vente
Temps :	A Déterminer
Budget :	Négociable

► Menuisier Aluminium

Type de mission :	Sur place
Catégorie(s) :	Menuisier Aluminium
Temps :	A Déterminer
Budget :	Négociable

► Création de logo

Type de mission :	A Distance
Catégorie(s) :	Infographe
Temps :	7 jours
Budget :	Négociable

► Dessin Bâtiment

Type de mission :	A Distance
Catégorie(s) :	Architecte Maison
Temps :	A Déterminer
Budget :	Négociable

► Etude de Marché

Type de mission :	A Distance
Catégorie(s) :	Marketing & Management
Temps :	10 jours
Budget :	Négociable

► Plan de communication

Type de mission :	A Distance
Catégorie(s) :	Marketing & Communication
Temps :	A Déterminer
Budget :	Négociable

► Création App Mobile Android

Type de mission :	A Distance
Catégorie(s) :	Développement mobile
Temps :	30 jours
Budget :	Négociable

► Photographie

Type de mission :	Sur place
Catégorie(s) :	Photographie
Temps :	A Déterminer
Budget :	Négociable



EMPLOI et moi

ESSAI
1 MOIS
Gratuit

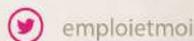
Devenez Freelancer

Smart & Flexible

Travailler à 6500 km de son client

+223 50 00 12 31

WWW.EMPLOIETMOI.COM



Emploi et moi est une start-up créée en Mai 2017 qui a pour mission d'aider et d'accompagner les demandeurs d'emploi au Mali d'où le slogan un "Un Emploi pour Chaque Malien"

Tableau II- 13 : Autres indicateurs de l'emploi selon la résolution de la 19ème CIST de 2013

		Nouvelles résolutions du BIT - Indicateurs de l'emploi				
		Dans l'emploi	Au chômage	Hors de la main-d'œuvre	Sous-emploi lié durée du travail	Main-d'œuvre potentielle
Région	Kayes	1 050 192	300	265 357	134 522	2 117
	Koulikoro	681 510	7 311	998 003	10 225	4 373
	Sikasso	1 452 311	7 135	319 583	50 370	15 368
	Ségou	984 301	5 154	641 694	110 093	2 854
	Mopti	904 962	6 609	446 661	68 440	465
	Tombouctou	364 026	305	107 572	41 143	1 138
	Gao	107 925	716	243 247	2 720	5 587
	Kidal	24 622	1 391	29 233	4 420	805
	Bamako	763 701	38 027	651 482	67 468	71 700
	Total	6 333 551	66 949	3 702 832	489 402	104 405
Milieu de Résidence	Urbain	1 433 361	53 572	1 238 424	124 233	89 886
	Rural	4 900 189	13 376	2 464 408	365 169	14 520
	Total	6 333 551	66 949	3 702 832	489 402	104 405
Milieu de Résidence	Bamako	763 701	38 027	651 482	67 468	71 700
	Autres villes urbaines	669 660	15 545	586 942	56 765	18 186
	Rural	4 900 189	13 376	2 464 408	365 169	14 520
Total	6 333 551	66 949	3 702 832	489 402	104 405	
Sexe	Masculin	3 671 059	35 110	1 063 529	171 581	29 253
	Féminin	2 662 492	31 839	2 639 303	317 821	75 153
	Total	6 333 551	66 949	3 702 832	489 402	104 405
Niveau d'éducation	Aucun niveau	4 513 587	7 754	2 378 209	332 219	23 925
	Fondamental 1	959 631	6 342	411 293	74 987	16 721
	Fondamental 2	547 462	13 448	756 455	38 418	45 346
	Secondaire	220 881	27 680	137 079	35 710	16 276
	Supérieur	91 990	11 725	19 796	8 068	2 138
	Total	6 333 551	66 949	3 702 832	489 402	104 405
Tranche d'âge	15 - 19 ans	677 373	7 971	1 022 839	44 907	28 704
	20 - 24 ans	702 919	22 182	547 245	64 594	26 582
	25 - 29 ans	782 425	20 569	386 204	68 679	18 510
	30 - 34 ans	825 691	9 479	311 653	64 800	10 837
	35 - 39 ans	817 113	2 446	238 939	72 017	8 936
	40 - 44 ans	617 823	1 963	193 807	48 194	4 422
	45 - 49 ans	529 910	1 736	150 593	31 959	2 867
	50 - 54 ans	465 432	416	142 293	34 292	773
	55 - 59 ans	365 100		106 469	31 758	1 041
	60 - 64 ans	281 670		147 028	14 059	631
	65 - 69 ans	182 900	186	134 503	8 188	1 102
	70 - 74 ans	59 567		127 766	3 070	-
	75 - 79 ans	18 333		88 496	2 260	-
	80 - 84 ans	4 286		61 916	624	-
	85 ans et plus	3 009		43 081	-	-
Total	6 333 551	66 949	3 702 832	489 402	104 405	

Source : EMOP 2019/2020, passage 3 (octobre – décembre)



Recherche de mots-clés

ASTUCE

TRAVAILLER LES MOTS-CLÉS DE VOTRE CV

Si vous déposez votre CV dans une CVthèque ou que vous remplissez un formulaire sur le site carrière d'une entreprise, votre profil va alimenter une base de données. Votre CV sera en bonne compagnie avec parfois des centaines de milliers d'autres candidats. Les recruteurs qui vont aller piocher dans cette bibliothèque de CV vont faire des recherches précises en tapant des mots-clés correspondant aux compétences dont ils ont besoin : des noms de logiciels ou technologies maîtrisés, des notions de langues, des éléments concrets liés à des métiers (prospection, fidélisation par exemple pour les commerciaux) et des intitulés de postes couramment utilisés. Si vous voulez qu'ils vous trouvent, votre CV devra donc comporter impérativement tous les mots-clés spécifiques à votre fonction ou profession.

«Votre CV sera en bonne compagnie avec parfois des centaines de milliers d'autres candidats.»



Home
Decor®

Spécial
PROMO

de Fin d'Année



© Vester



TCS TCSONS TRADING SUCCURSALE

• Contact : 70 70 99 62 / 70 26 11 11 / 70 27 11 11 / 71 44 00 00 / 20 24 25 56

• Infoline : 91 99 00 00 / 92 44 00 00

SONAVIE vous souhaite de bonnes et heureuses fêtes



SMARTMEDIA | MALI



Entreprise régie par
le code des assurances.

Orange est à vos côtés depuis plus de 16 ans



Joyeux anniversaire

- Internet
- Orange Money
- Business
- Education Numérique
- Orange Energie
- Mobile Agriculture

Vous rapprocher
de l'essentiel

orange™