

# EMPLOI & MOI

100% RH

UN EMPLOI POUR CHAQUE MALIEN !

MENSUEL

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

PHOTO : @MAMAD\_ART

## GRAND ANGLE

CHERCHER UN EMPLOI:  
L'EFFICACITÉ DES RÉSEAUX SOCIAUX

## NEW START-UP INTERVIEW

**Hamidou SAMPY**

DG - CREACOM AFRIQUE

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 —

# 7 JOURS DE CHAÎNES EN PLUS TOUT DE SUITE !

© HAVAS MEDIA COLE D'YOIRE



*nouvelle*  
**La semaine  
GENEREUSE**

**RÉABONNEZ-VOUS EN AVANCE ET PROFITEZ  
D'UNE SEMAINE DE CHAÎNES EN PLUS**

 **36 555**  
(COÛT D'UNE COMMUNICATION LOCALE  
SECON VOTRE OPÉRATEUR FRAI OU MOBILE)  
**CANAL+ MALI**

LES BOUQUETS  
**CANAL+**

CANAL+ OVERSEAS S.A.S. AU CAPITAL DE 3 172 004 € - 5720332481 RCS NANTERRE

# SOMMAIRE

## 05 | EDITO

## 06 | INTERVIEW

**HAMIDOU SAMPY**  
DG - CREACOM AFRIQUE

## 11 | START-UP

LE PLACARD DE SILA

## 12 | GRAND ANGLE

CHERCHER UN EMPLOI:  
L'EFFICACITÉ DES RÉSEAUX SOCIAUX

## 16 | CVTHEQUE

## 22 | FREELANCER

## 25 | ASTUCE

Postuler moins, mais postuler mieux



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

**Photographe :**  
Mamad'ART



EMPLOI ET MOI, la carte et l'app au service de l'engagement des employés. Découvrez la carte la plus puissante jamais imaginée. L'objectif premier est de permettre à tous les Maliens d'obtenir une carte afin de faciliter leurs quotidien



BIENTÔT...  
UNE NEOCARTE AU MALI



## LA COMMUNICATION À 360 DEGRÉS - UN TOURBILLON D'INTERACTIONS

Dans un monde de plus en plus connecté, la communication à 360 degrés émerge comme un puissant moyen d'établir des liens solides entre les marques et leur public. Cette approche holistique intègre divers canaux de communication, tels que les médias traditionnels, les réseaux sociaux, les blogs et les événements en direct, pour créer une expérience immersive et cohérente.

La communication à 360 degrés permet aux marques de présenter une histoire unifiée et engageante, tout en atteignant des publics variés sur différentes plateformes. Elle offre une opportunité unique de communiquer avec les clients à chaque étape de leur parcours, en leur offrant une expérience transparente et personnalisée.

Cependant, ce tourbillon d'interactions nécessite une planification minutieuse et une compréhension profonde du public cible. Les marques doivent être à l'écoute de leurs clients, s'adapter aux nouvelles tendances et être prêtes à saisir les opportunités qui se présentent.

En conclusion, la communication à 360 degrés est bien plus qu'une simple stratégie marketing, c'est une façon de créer des relations significatives avec les consommateurs dans un monde dynamique et en constante évolution. En adoptant cette approche, les marques peuvent se démarquer, fidéliser leur public et façonner l'avenir de la communication.

### EMPLOI ET MOI



## HAMIDOU SAMPY

DG - CRÉACOM AFRIQUE

### L'AVANT-GARDISTE DE LA COMMUNICATION

**1. Pouvez-vous nous raconter votre parcours professionnel, depuis vos débuts en tant que journaliste radio jusqu'à la création de Créacom Afrique ?**

C'est une question extrêmement importante pour moi. Depuis tout petit, être journaliste, c'est un rêve que je nourrissais. Ce rêve se réalisait donc avec l'avènement des radios libres au Mali. Le directeur de la radio liberté m'offrit l'opportunité, à peine la vingtaine révolue à l'époque, de l'exercer. Commença alors une passionnante et riche carrière de journaliste politique en 1992. L'animation de cette émission débats politiques, pionnière en la matière, m'amena à rencontrer les personnalités de tout bord de simples citoyens, de politiques aux dirigeants de certains pays d'Afrique sub-saharienne tels que Laurent Bagbo, Mahamadou Tandia, Abdoulaye Wade pour ne citer que ceux-ci. Cette émission, Hebdo liberté, était en son temps la plus grande tribune de débats politiques au Mali de 1992 à 2000. Toute chose qui m'a également permis d'avoir de très belles collaborations, de formations aussi bien immersives dans le système de RFI que continue à L'IST d'Abidjan. Fort de ces dix bonnes années de radio, je suis arrivé à un constat : la grande absence de la communication au profit de l'information pour laquelle on se battait constamment. Après avoir passé beaucoup d'années à relayer l'information alors qu'au-delà, surtout à l'avènement de l'ère démocratique, parmi les plus défis du Mali se trouvaient la sensibilisation, l'éducation de masse. La communication offre cette pédagogie de pouvoir impacter le grand public dans le dessin de changement de comportement. Je suis donc arrivé à la conclusion que le manque de communication sévissait plus que la misère, et autres fléaux parce que la violation des règles qui régissent la cité était engendrée par la méconnaissance desdites règles. Une fois ce constat établi, je suis retourné à l'école en plus de ma formation en marketing, j'ai pris des cours de communication. Bien outillé, j'ai donc lancé la première agence de communication agréée par les textes de l'OHADA, Créacom Afrique. Pourquoi Créacom Afrique ? Je me dis qu'il faut créer, innover dans la communication, le nom de l'entreprise m'est donc venu comme ça. Le Mali étant un hub et que je voulais dès les premières heures m'imposer au-delà j'y ai donc ajouté la consonance Afrique qui n'est pas fortuite.

**2. Comment décririez-vous la mission et la vision de Créacom Afrique en matière de communication et de marketing ?**

En l'an 2000 à la création de Créacom, ma vision, elle était simple sans pour autant être simpliste. Il s'agissait avant tout de contribuer à la bonne communication dans mon pays. Pourquoi cette mission paraissait importante à mes yeux ne se demanderont d'aucuns ? Parce que la communication n'existait pas avant 1991. Nous venons de quitter des régimes socialistes dont le seul credo était la propagande et autocratie avec à la clé un embryon de ce qui peut ressembler à la communication alors que ce n'était que de l'information. D'ailleurs l'information était assimilée à la communication jusqu'à 1991 date à laquelle se sont créées les premières agences de communication telles que Wara communication, DFA communication. Bien qu'elles eussent fait ce qu'elles auraient pu, le déficit n'en demeure pas moindre car la tâche était ardue. Il fallait amener les maliens à se convaincre non seulement de l'utilité mais aussi la grande nécessité de la communication. Quand je venais, j'avais cette folle envie de faire les choses différemment. Au début, c'était de faire en sorte que la communication soit au service des grands enjeux tels que l'éducation avec la vulgarisation des programmes à titre illustratif : PISE 1, PISE2, PRODEC. C'était important de montrer qu'une bonne communication pouvait contribuer à faciliter aux acteurs la compréhension du nouveau système éducatif. On a tenté d'apporter notre pierre à cet édifice et j'avoue que ce fut une belle réussite. Outre cela, le tout premier projet innovant qu'était le système BOT à travers le « Hall de Bamako » où il fallait vendre un marché avant sa réalisation était un grand challenge. Toujours armé de notre vision avant-gardiste de la communication, nous y avons amené notre solution qui consiste à présenter la maquette du marché en 3D animé dans le but de permettre aux commerçants de se faire une idée sur le projet. C'était une grande prouesse à l'époque. Il est important de savoir que la mission que nous nous sommes assigné consistait pendant la première décennie 2000-2010, in fine, à amener les uns et les autres à comprendre la communication puis de mettre en leur disposition des éléments de qualité ; d'où un investissement colossal de notre part non seulement dans des technologies de dernière génération mais également dans des professionnels venus d'un peu partout dans le monde. La mission, c'était vraiment d'expliquer la communication et son

utilité. On a donc apporté notre pierre aussi bien aux institutions publiques, parapubliques que privées. Aussi faut-il le souligner le secteur informel n'a pas été occulté, nous y avons apporté un appui considérable. Déjà à partir des années 2010, c'était une réussite. Nous avons imaginé des campagnes de sensibilisation incitant à un changement de comportement : la lutte contre le paludisme, le VIH, l'excision. Des campagnes vraiment osées pour l'époque, mais on a pu les faire.

### **3. Quels ont été les principaux défis que vous avez rencontrés lors du lancement de Créacom Afrique, et comment les avez-vous surmontés ?**

Les défis comme je l'avais dit dans la précédente question, ils étaient énormes. Il fallait de prime abord, un très gros travail de pédagogie autour de la compréhension, l'utilité et enfin la nécessité de la communication. Une fois cela fait, il s'agissait de proposer de solutions innovantes dans la réalisation d'un certain nombre de projets : « Hall de Bamako » où il fallait convaincre les commerçants d'y investir au fur et à mesure que le chantier avançait avec seulement la maquette du marché en 3D, la vente de la cité mangeraerie avec le BHM. Aussi les campagnes de sensibilisation : paludisme, planning familial, le VIH, nous avons d'ailleurs été les premiers à se lancer dans des campagnes aussi osées. Ce fut un challenge. Le plus gros défi que nous avons relevé avec brio, à mon avis, est l'organisation de CINQUANTENAIRE D'OR. C'était un événement durant lequel une cinquantaine de distinctions ont été décernées aux personnalités qui s'étaient illustrés les cinq dernières décennies. C'était un challenge, nous avions signé un contrat avec l'Ortm lequel était d'ailleurs le principal partenaire. Ce fut fastidieux, nous avons tenu les maliens en haleine une année durant où il fallait consacrer une personnalité pour chaque décennie. La finale a été diffusée et c'était sans précédent, l'Ortm n'avait jamais accordé ça à une agence pour une campagne de communication. J'avoue que ce fut le plus grand challenge de ma carrière. Après s'en sont suivis d'autres défis non moins importants, j'en veux pour preuve la grande mobilisation autour des joutes électorales de 2013. À l'occasion on a réussi à faire réagir beaucoup de personnalités à savoir Imam Mahamoud Dicko, Ousmane Madane Haidara, Jean Zerbo, Baba Kone, et la liste est loin d'être exhaustive, dans le but d'inciter les maliens à s'acquitter de leur devoir civique. Au-delà, les défis ont toujours et continue de rythmer «la vie» de Créacom Afrique, nous n'arrêtons pas d'ouvrir des fronts parce que se réclame avant-gardiste bute toujours à des challenges. Toute chose qui nous a d'ailleurs valu l'un des 50 jeunes africains qui font bouger le continent en 2004. J'avoue que des défis on en a eus, on continue de les avoir, ils font partie de notre ADN.

### **4. Pouvez-vous partager avec nous un projet de communication mémorable sur lequel vous avez travaillé et qui a eu un impact significatif ?**

Indubitablement le «Cinquantenaire d'or» ! C'est le projet qui m'a le plus marqué. Les grandes figures du Mali, de l'indépendance jusqu'en 2010, ont été consacrées. J'avoue que quand je rencontre des personnalités telles que Salif Keita (Domingo), Oumou Sangaré, Tata Bambo, Néba Solo, Sogonikou Amadou (grand danseur de Wassoulou), chacun nous remercie de les avoir gratifiés d'une reconnaissance nationale lors de cet important événement qu'était le Cinquantenaire d'or. Surtout la famille de Marba Kassoum, premier président de la chambre de commerce et victime du premier régime, après avoir vu leur parent réhabilité à la télé, couvert d'éloges par Me Ismaël Konaté, n'a pas manqué de nous en remercier. Sincèrement cet événement m'a marqué à plus d'un titre, au-delà du matériel, c'était une consécration morale. Le Mali, avec le Cinquantenaire d'or, venait de reconnaître ces valeureux fils. Ils auraient été mis dans les oubliettes de l'histoire sans notre concours.

### **5. Comment Créacom Afrique s'engage-t-elle en faveur du développement de la communication au Mali et dans la sous-région et comment ces différences culturelles et les particularités locales vous permettent de maintenir une vision globale de la communication ?**

Puisque je suis arrivé dans la communication non pas pour se faire de l'argent mais par passion. Nous avons d'abord contribué à faire comprendre aux maliens que la communication est un domaine « élitiste » tant son savoir-faire requiert une expertise aigüe. Vous conviendrez avec moi que c'est un domaine qui n'appartient pas aux amateurs. C'est une science à part entière tout comme la médecine ça prévient, soigne, apporte des solutions aux maux. Le Mali, fort de ces soixante ans d'existence n'a quasiment pas connu de réelle communication et jusqu'à nos jours le principal challenge qui existe est qu'on ne parvient toujours pas à la différence entre la dichotomie « information / communication ». On ne baisse pas les bras, on se bat. Je suis dans une organisation qui s'appelle le Groupement des Patrons des Agences de Communication en tant que chargé des réglementations, il faut reconnaître qu'il y'a encore du chemin à parcourir. Mais Créacom a contribué avec ses produits, ses actions à travers l'avant-gardisme qui nous caractérise à faire instaurer cette culture de la communication au Mali. Dans la sous-région, nous avons exporté notre expertise en Guinée dans une vaste campagne de communication de changement de comportement avec PSI et au Sénégal dans la communication des actions des organisations non gouvernementales au profit du développement communautaire. Notre vision, nous la maintenons, elle est avant tout avant-gardiste. Nous disons également qu'il faut croire en nous-mêmes. Ces atouts combinés nous a valu agence recrutée à faire le certificat de «Kimberley», un document hypersécurisé qui permet de faire le commerce de diamant. Nous avons également été le précurseur de la publicité par l'objet. A y regarder de près, on a réellement impacté la communication au Mali, dans la sous-région voire au-delà parce qu'on a eu chance de modérer « African forum » de l'Attijariwafa Bank de Maroc..

### **6. Comment gérez-vous la concurrence avec les autres agences de communication et quels sont vos principaux atouts pour attirer de nouveaux clients ?**

Je pense que la concurrence est inexistante, le retard est tel que rien n'est fait, tout est vierge! Avant que les agences de communication ne conjuguent leurs efforts afin de régulariser le secteur en mettant en place le GPAC, on dénombrait environ 300 agences de communication mais il n'y avait toujours pas de « Communication ». Des salons de coiffure, cybers café étaient érigés en agences et certaines d'entre-elles n'existaient que sur le papier, de l'amateurisme pur et dur! Aujourd'hui avec la réglementation du secteur, on est une trentaine d'agences à se partager ce vaste marché. Il n'y a donc pas de concurrence à mon avis il y'a plus de complémentarité qu'autre chose. Les agences agréées se retrouvent dans la même organisation au sein de laquelle ne règne que sympathie. Ils nous arrivent même d'aller en tandem sur certains dossiers complexes. Dans ce vaste marché Créacom Afrique se positionne par sa vision avant-gardiste, la particularité de ses produits, des spots qui obéissent aux standards internationaux, des stratégies personnalisées à l'image du client. Nous parvenons ainsi à créer des liens « intimes » avec nos clients et mettons à leur disposition nos 23ans d'expertise. Je pense que l'approche, elle est toujours avant-gardiste, c'est ce qui nous distingue et nous permet de rester dans la course.

### **7. Comment Créacom Afrique intègre-t-elle l'innovation et les nouvelles tendances en matière de communication dans ses services ?**

La communication est un domaine où il faut toujours s'inventer, s'améliorer l'avant-gardisme l'exige. C'est cela notre devise à Créacom Afrique. On est là depuis plus de 20ans, ça voudra donc dire qu'on arrive toujours à se remettre en cause, à intégrer les nouvelles technologies. Créer toujours et créer comme le dit notre nom. Tant qu'on fait cela, on attire les clients et acquiert facilement leur adhésion. On a cette particularité d'être en phase avec les défis de l'heure, il se trouve d'ailleurs qu'on est l'agence qui a le plus le pied dans le digital. Nous avons la plus grande plate-forme digitale d'informations, mali-online.net qui s'impose comme la meilleure Webtv au Mali voire au-delà. De nombreux dirigeants de la sous-région suivent aujourd'hui mali-online.net. Inventer, s'inventer reste notre credo afin d'être en phase avec notre clientèle et les défis de l'heure.

**8. Quelle est la philosophie de gestion des ressources humaines chez Créacom Afrique, et comment cela se reflète-t-il dans la culture de l'entreprise ?**

Excellente question ! Dans la gestion des ressources humaines à Créacom Afrique, nous avons une philosophie prédominante, celle qui consiste à miser les jeunes qui sortent de l'école. Si chacun se met à jeter son dévolu sur les 10, 15 ans d'expérience, on n'innovera pas et les jeunes n'auraient pas l'opportunité de se faire valoir dans ce métier d'excellence qu'est la communication. J'aime le dire si souvent à mes équipes dès le début que je préfère les jeunes qui n'ont encore pas les 32 dents, les édentés. On aura donc le temps de mettre en place chacune des dents. On tombera et se relèvera ensemble. In fine en mettant les juniors et les seniors ensemble, on aura créé un savant mélange dans lequel régnera le partage d'expériences. La communication est un métier compliqué, avant il n'y avait pas d'école de communication au Mali et même aujourd'hui c'est problématique. On est donc obligé d'aller puiser dans la sous-région, la côte d'ivoire, le Sénégal. N'ayons pas honte de le dire ils sont en avance sur nous. Moi je préfère prendre les seniors là-bas et les mélanger aux jeunes maliens afin qu'il y ait le transfert de compétence. Le risque il est là, parce que dès que certains ont leurs 32 dents, ils veulent mordre pour eux-mêmes ! Mais c'est leur chance, je ne les en priverais pas. J'aurais quand même le mérite de contribuer à outiller les jeunes maliens. En 23ans nous avons encadré quasiment un millier de stagiaires et employés des centaines parmi eux. Un grand nombre de patrons d'agences, d'éminents avocats ont affûté leurs armes chez nous à titre illustratif. Créacom est un vivier à pépites et cette culture d'entreprise fait que l'excellence n'a jamais quitté nos locaux. Les équipes peuvent partir et revenir c'est inhérent aux agences de communication. Le valse des employés fait la beauté de notre métier. Mais nous gardons nos fondamentaux, notre image de marque. Mais après tout on est à l'affût des meilleurs dans notre domaine. Nous parvenons à fidéliser quelques-uns. Il y'en a qui sont devenus les chevilles ouvrières de nos agences. C'est une fierté de savoir que Créacom, aujourd'hui, regroupe les 3 tendances : ceux qui ont 23 ans avec moi, 15 ans et ceux qui ont entre 1 an et 6 mois. On a toutes les générations cela nous permet d'avoir et de l'expérience et de l'innovation.

**9. Quels sont les critères clés que vous recherchez chez les candidats lors du processus de recrutement pour vous assurer qu'ils s'intègrent bien dans la vision et les valeurs de l'entreprise ?**

Les critères qui prévalent, c'est le savoir-faire, le don de soi, la volonté de se surpasser et la créativité pour ceux qui sont dans la production audiovisuelle, graphisme. L'expérience n'est pas toujours mise avant chez nous. Je privilégie très souvent les jeunes. C'est fou mais chez nous il y a plus de femmes que d'hommes. Le métier de la communication, c'est le raffinement, les détails, la finesse, les femmes sont plus enclines à avoir ces qualités que les hommes. C'est pour cette raison qu'il y'a toujours une femme sur notre charte graphique.

**10. Comment la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) est-elle intégrée chez Créacom Afrique pour anticiper les besoins futurs de l'entreprise en matière de talents ?**

Si gouverner c'est prévoir, manager aussi l'est tout autant. Comme je l'avais précédemment souligné, Créacom est vivier, une école de par son intérêt manifeste à l'égard des jeunes peu qualifiés. L'un des objectifs phares de la GPEC étant la résolution des difficultés de recrutement ainsi que gestion de la pyramide des âges, nous avons jugé utile de travailler en étroite collaboration avec les structures universitaires. Cette collaboration se traduit par des offres de stages avec de 700 stagiaires reçus en presque 20 ans de toutes les universités privées et publiques, des journées portes ouvertes aux visites d'entreprise pour les étudiants, le parrainage des activités estudiantines. Toute qui nous permet détecter et ce précocement des futurs talents.



*Créacom*  
A f r i q u e





## Call to Action

Le mot de la fin, c'est vous dire merci. Dire que dans la vie tout est communication. De la famille jusqu'au sommet de l'État. Communiquer c'est vivre et dès qu'on arrête de communiquer on cesse d'exister. Vous excuserez ma redondance, Dieu lui-même est un-communicant-communicateur. Quand un homme communique bien il n'a pas de limite, sa limite c'est celle qu'il se fixe. "Qui communique bien se porte à merveille ! »



**Un Nouveau  
Look,  
Toujours  
le Même  
Goût!**



**35 cl  
200 F**

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



(+223) 20 79 27 47



**LE PLACARD DE SILA**  
VOTRE STYLE UNIQUE A L'HONNEUR



Contactez nous sur le ☎ **99 57 52 50** ✉ [manganeassitan2000@gmail.com](mailto:manganeassitan2000@gmail.com)

## START-UP

### LE PLACARD DE SILA

#### Le Placard de Sila : Votre Style Unique à l'Honneur

##### Découvrez l'Art de la Mode Masculine

Le Placard de Sila, c'est bien plus qu'une boutique en ligne, c'est un véritable univers où l'élégance masculine prend vie. Plongez dans une collection soigneusement sélectionnée de vêtements haut de gamme qui célèbre l'authenticité et l'individualité.

##### Exprimez Votre Identité Vestimentaire

Votre style est une toile vierge qui n'attend qu'à être peinte. Avec Le Placard de Sila, laissez libre cours à votre créativité et découvrez des tenues qui reflètent votre personnalité unique. Du décontracté au formel, trouvez l'ensemble qui vous ressemble.

##### Des Tenues Pour Chaque Aventure

Quelle que soit l'occasion, soyez prêt à affronter le monde avec confiance. Le Placard de Sila propose des tenues pour toutes les aventures de la vie. Que ce soit pour une soirée élégante ou une sortie entre amis, trouvez la combinaison parfaite pour briller.

##### L'Élégance Accessible à Tous

Chez Le Placard de Sila, nous croyons que l'élégance ne devrait pas être réservée à quelques privilégiés. Nous avons à cœur de vous offrir des vêtements de qualité à des prix abordables. Faites rimer style et économies avec notre collection.

##### Un Style Qui Parle de Vous

Au-delà des tendances éphémères, votre style est le reflet de votre essence. Le Placard de Sila vous propose une

sélection variée pour que vous puissiez vous exprimer sans compromis. Affirmez-vous avec fierté et laissez votre style parler de vous.

#### Le Placard de Sila : Votre Allié Mode

Rejoignez-nous dans cette aventure mode et découvrez un univers qui célèbre l'unicité de chaque homme. Plongez dans notre collection et trouvez les pièces qui vous permettront de révéler votre style unique.

Le Placard de Sila - où l'élégance masculine s'épanouit, où votre style est mis à l'honneur. Osez être vous-même et exprimez votre identité vestimentaire avec Le Placard de Sila.





## BABA DÈME

Coach Formateur développement Professionnel et Personnel

# GRAND ANGLE

## CHERCHER UN EMPLOI: L'EFFICACITÉ DES RÉSEAUX SOCIAUX

Les réseaux sociaux sont devenus des outils indispensables à nos vies quotidiennes aussi bien personnelles que professionnelles.

Dans le domaine professionnel, l'apparition des réseaux sociaux ont pu apporter des changements voire bouleverser des habitudes, des stratégies ou des méthodes et organisations.

Sur le marché de l'emploi, les réseaux sociaux surtout professionnels ont des impacts très efficaces dans la recherche d'emploi s'ils sont bien utilisés.

Si la recherche d'emploi traditionnelle ou classique est la méthode la plus utilisée ( postuler à une offre par l'envoi de CV + lettre de motivation), l'utilisation des réseaux sociaux peuvent présenter des avantages en vous ouvrant de nombreuses opportunités et de vous démarquer des autres pour faciliter votre embauche.

**Quelques avantages que présentent l'utilisation des réseaux sociaux dans la recherche d'emploi**

Pour le chercheur d'emploi, l'un des avantages à travers les réseaux sociaux, c'est de pouvoir être visible au plus grand nombre de personnes qu'elles soient des prospects, des amis, des connaissances ou des professionnels.

C'est d'agrandir son réseau professionnel, d'augmenter ses chances de se faire recommander, de se faire aider par des partages.

Les réseaux sociaux vous permettent de vous valoriser, de montrer vos connaissances, vos compétences, vos talents et votre valeur ajoutée. De vous faire remarquer et de vous démarquer facilement des autres.

Un autre avantage, c'est de trouver des opportunités cachées.

La recherche d'emploi par le réseautage vous donne accès en priorité aux emplois dits cachés.

Avant d'être publique, une offre d'emploi est partagée en interne dans une entreprise. Les employés partagent cette information dans leur cercle proche ou à travers leurs réseaux sociaux professionnels ou personnels.

Si vous êtes candidat et que vous faites partie de ce cercle proche, vous bénéficierez de la primeur de l'information, d'une forte recommandation, et de ne pas faire face à une forte concurrence car s'agissant d'une offre cachée.

Vous avez accès plus facilement et directement à des dirigeants, à des cadres, des employés dans le secteur d'activité recherché car ils y sont pour certains très actifs et réactifs.

Les comptes professionnels des entreprises sur les réseaux sociaux sont régulièrement mis à jour et certaines informations peuvent ne pas figurer sur le site internet de l'entreprise.

Vous pouvez vous baser sur ces informations pour affiner votre recherche sur l'entreprise et pouvoir les utiliser lors d'un entretien d'embauche.

Autre avantage sur un réseau social, c'est de pouvoir cibler, affiner et filtrer vos recherches par secteur d'activité.

Les entreprises dans leur grande majorité sont désormais présentes sur la majorité des plateformes des réseaux sociaux dont LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Tiktok...A la fois pour augmenter leur visibilité eu égard à la très forte audience de ces plateformes mais également pour proposer des services et des offres d'emplois. C'est un moyen très efficace et très rapide pour les entreprises qui recrutent.

**Comment utiliser les différents réseaux sociaux dans votre recherche d'emploi:**

Dans le cadre d'une recherche d'emploi sur les réseaux sociaux, il faut que vous soyez identifiables en renseignant précisément votre profil.

Il faut que vous soyez actifs et en alerte pour saisir les bonnes opportunités. Ne pas hésiter à faire savoir que vous êtes en recherche d'emploi, vos contacts pourront vous apporter une aide précieuse. Et comme pour le réseau classique, il faut savoir l'entretenir.

### **L'utilisation des réseaux sociaux professionnels et le cas spécifique de LinkedIn:**

LinkedIn est le premier réseau social spécialisé dans le monde professionnel en général et le recrutement en particulier.

On utilise généralement ce réseau social soit pour y rechercher un emploi, soit pour se créer et agrandir un réseau professionnel, soit pour s'informer sur le marché professionnel.

Devenu incontournable, LinkedIn présente plusieurs avantages à la fois pour les candidats et pour les recruteurs.

Il est très fortement recommandé à tout chercheur d'emploi d'avoir un compte et d'être présent sur LinkedIn. En effet, plus de la majorité des recruteurs consultent le profil LinkedIn des candidats

Il faut soigner votre présentation avec une photo de profil professionnelle. Être pertinent dans la description de votre «bio» avec notamment l'utilisation des mots clés de votre secteur d'activité.

Contrairement au CV classique, où la règle est d'être « court et concis » car vous êtes limités par le format d'une page du CV, sur LinkedIn profitez alors pour développer et détailler vos expériences professionnelles, vos compétences et votre savoir-faire.

Avoir un compte et bien se présenter sur LinkedIn ne suffisent pas car il faut y être aussi actif en postant régulièrement mais surtout d'être très cohérent dans vos activités et posts.

Vous êtes scrutés car vos centres d'intérêts, vos partages, vos «likes», vos contacts sont autant d'indices qui doivent montrer vos liens et vos motivations avec votre secteur d'activité professionnelle.

Par exemple lors d'un entretien d'embauche, à la question pourquoi vous souhaitez postuler à cet emploi ? En général, la réponse du candidat est de montrer sa détermination, mais aussi sa passion et sa formation pour le métier. Dans certains cas, ils encensent l'entreprise en parlant de l'entreprise de leur rêve.

Pour être cohérent avec ces affirmations, il faudrait qu'on puisse le vérifier à travers votre profil. Que ce soit dans votre historique ou dans votre suivi régulier de l'entreprise. Si vous n'avez pas ajouté ou suivi l'entreprise dans vos contacts, si vous n'avez jamais liké un post de cette entreprise votre candidature aura du mal à convaincre.

Aujourd'hui l'activité de la personne sur LinkedIn peut permettre au recruteur d'apprécier votre connaissance ou votre intérêt du métier.

### **L'utilisation des réseaux sociaux généralistes :**

On peut catégoriser certains réseaux sociaux comme étant généralistes où se mêlent des informations professionnelles comme personnelles.

**Pour Facebook**, vous y retrouverez constamment des offres d'emplois qui sont diffusées sur les différentes pages des entreprises mais aussi de professionnels. Vos amis et proches peuvent partager une offre d'emploi de leurs entreprises.

Vous trouverez également des groupes de communauté qui sont destinés à des offres d'emplois par secteurs d'activité, ou même par la localisation géographique.

Pour la communication sur Facebook, vous devez opter pour un format condensé où vous mettez juste l'essentiel de vos expériences et compétences.

Votre candidature directement sur un post Facebook ou Twitter peut attirer l'attention car très peu utilisée. De plus, le processus est plus rapide et direct.

**Sur Twitter**, il y a beaucoup d'offres d'emplois diffusées par des entreprises. C'est aussi le réseau très utilisé par des influenceurs, des dirigeants et les médias. Suivez les influenceurs dans votre secteur d'activité et essayez d'entrer en contact avec ce dernier si possible. Un influenceur a souvent une communauté très active. En partageant par exemple votre demande de stage, vous êtes assurés d'avoir rapidement des réponses. L'utilisation des hashtags sur twitter permet de peaufiner votre recherche d'emploi.

**Pour Tiktok**, Instagram et Snapchat, ce sont des réseaux qui font plus appel à votre propre audience que vous avez choisie et à vos cercles proches.

Cette audience est plus sensible à vos demandes même si ces personnes ne partagent pas ou ne connaissent pas votre secteur d'activité professionnelle.

Elle peut s'avérer très active et solidaire en partageant votre requête notamment à travers les storys.

**Emploi et Moi**, qui est le cabinet n°1 du recrutement, s'est attelé à soigner sa présence sur les différents réseaux sociaux majeurs.

Cette présence permet de vous informer des différentes offres d'emploi et de formations proposées par Emploi et Moi.

Elle permet de faire de la veille, de repérer les meilleurs profils présents sur le marché de l'emploi et ainsi d'avoir ce portefeuille riche en termes de réseautage.

Si les réseaux sociaux peuvent faciliter la recherche d'emploi, ils peuvent aussi être des inconvénients si vous ne faites pas attention à votre «e-réputation» ou si vous mêlez sans distinction votre vie privée à votre vie professionnelle.

Un signe qui ne trompe pas avec l'évolution du temps, auparavant le réseautage se faisait par les échanges de cartes de visites, aujourd'hui nous échangeons nos profils sur les réseaux professionnels pour garder le contact.

# POUR BIEN DÉMARRER, FAITES LE PLEIN D'AVANTAGES.

**COMPTE  
1er  
EMPLOI**



Offre soumise à conditions,  
renseignez-vous dans votre  
agence Coris Bank International  
ou appelez le 20 70 59 00.

CARTE OFFERTE

0 FRAIS DE GESTION  
DE COMPTE

CHÉQUIER OFFERT

SMS BANKING OFFERT

COMPTE ÉPARGNE RATTACHÉ



SMARTMEDIA 1 MALI

## ► Avantages

Sur une année à compter de l'ouverture  
du compte :

- Gratuité des frais de tenue de compte.
- Compte épargne rattaché.
- Chéquier offert.
- SMS Banking offert (alerte des mouvements sur le compte par SMS).

## ► Pièces à fournir et conditions d'ouverture

- Être âgé(e) de 35 ans au plus.
- En être à son premier emploi.
- Avoir un contrat d'une durée de 12 mois au minimum.
- Être résident au Mali.
- La copie d'un document d'identité.
- Un certificat de résidence.
- La copie du contrat de travail et l'attestation de travail.
- Deux (2) photos d'identité de même tirage.

**La Banque Autrement**

<https://mali.coris.bank>



# SUPER JACKPOT 4

# WAOUH

CHAQUE  
VENDREDI À 18H

# 15

MILLIONS  
DE FCFA À GAGNER



 \*166\*9\*1#

 # 144 # 512 #

 POINTS DE VENTE  
BET223

\*MONTANT À PARTAGER ENTRE LES GAGNANTS AYANT TROUVÉ  
LES 4 BONS NUMÉROS LORS DU TIRAGE

## TRAORÉ KADIDIATOU



REF1234CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	GRH
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	Sens de l'organisation, très bon relationnel, Esprit d'équipe

## DIAWARA IDRISSA



REF1235CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Droit Privé
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Gestion administrative, Esprit d'initiative.

## CAMARA MADJI



REF1237OP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Finance Comptabilité
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	Polyvalente, Bonnes connaissances en Banque et Assurances

## TRAORÉ IVORA KHADIJA LASSINE



REF1238CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Marketing / Vente
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Travail d'équipe, gestion du stress, productivité



**TRAORÉ  
HAOUA**



REF1239CP23

Niveau	BAC +3
Catégorie	GRH
Expériences professionnelles	+4 ans
Compétences	Gestion du personnel, gestion des conflits, sens de la responsabilité

**KONARÉ  
KALILOU**



REF1223CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Science de l'administration
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Esprit d'équipe, esprit créatif, gestion du temps

**KEÏTA  
BAKARY**



REF1224CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Anglais
Expériences professionnelles	+ 17 ans
Compétences	Gestion administrative, Esprit d'équipe

**TRAORÉ  
BALLA**



REF1225CP23

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Audit contrôle de gestion
Expériences professionnelles	+ 7 ans
Compétences	Gestion administrative et financière

# YARAOIL



## #VOTRE PARTENAIRE POUR UN APPROVISIONNEMENT SÉCURISÉ



### YARAOIL LUBRICANTS

DÉCOUVREZ AUSSI NOTRE GAMME DE  
LUBRIFIANTS DÉDIÉE AUX PROFESSIONNELS DES MINES

Pour toute information complémentaire, merci de nous contacter au :  
lubricants@yaraoil.com ou +223 70 25 75 75



THEY TRUST US! BARRICK Resolute R

ENDEAVOUR MINING

Ecobank

Comptex Bank

CERTIFIED ISO



9001



14001



45001



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

## BANE OUSMANE



REF1226CP23

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Réseau Informatique et Télécom
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	Maitrise les outils informatiques

## NIAMBÉLÉ MAMA



REF1227CP23

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Commerce International
Expériences professionnelles	+ 20 ans
Compétences	Bonne capacité de communication et de travail en équipe

## BATHILY DIALAHA



REF1228CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Marketing et vente
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Sens de la communication, maitrise les réseaux sociaux, proactive et motivée

## KANTARA SACKONÉ



REF1229CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Management QHSE
Expériences professionnelles	+ 9 mois
Compétences	Analyse et évaluation des aspects et impacts environnementaux

## DRAMÉ MARIETOU



REF1230CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Rélations Internationales et Diplomaties
Expériences professionnelles	+1 an
Compétences	Communication sociale, gestion de programme ou projet de développement

## KEÏTA BOURAMA



REF1231CP23

Niveau	Bac + 5
Catégorie	Management de projets et organisations
Expériences professionnelles	+ 13 ans
Compétences	Gestion administrative, financière et commerciale

## DIAKITÉ MAMOUDOU



REF1232CP23

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Assistant de gestion
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	Prise de decision, travail en équipe

## SANGARE MARIAM



REF1233CP23

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Gestion d'entreprise
Expériences professionnelles	+10 ans
Compétences	Grande capacité de communication, gestion administrative et commerciale



# QUE FAIRE *Be Smart!* APRÈS LE BAC ?

**1.** S'INSCRIRE À  
**EPHEP SMART  
SCHOOL**



**2.** S'INSCRIRE À  
**EPHEP SMART  
SCHOOL**



**3.** S'INSCRIRE À  
**EPHEP SMART  
SCHOOL**



99 80 27 61 • 99 80 27 62 • 99 80 27 63

   ephepmali • [www.ephepmali.com](http://www.ephepmali.com)

**INSCRIPTIONS  
OUVERTES**



Visitez nous

# ▲ 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



Besoin d'un Professionnel

# FREELANCE

Pour des tâches domestiques  
Ou Professionnelles ?

**Contactez-Nous**



**50 00 12 31**

# INDICATEURS DE L'EMPLOI AU MALI

Enquête Modulaire et Permanente auprès des ménages (EMOP) sur l'emploi



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 (le 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	1 452 313	7 135	319 583	50 370	15 368
	Ségou	984 301	5 154	641 694	110 083	2 854
	Mopti	904 962	6 608	448 001	66 440	485
	Tombouctou	364 026	305	107 572	41 143	1 138
	Geo	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	67 488	71 700
	<b>Total</b>	<b>6 333 551</b>	<b>66 949</b>	<b>3 702 832</b>	<b>489 402</b>	<b>104 405</b>
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
	<b>Total</b>	<b>6 333 551</b>	<b>66 949</b>	<b>3 702 832</b>	<b>489 402</b>	<b>104 405</b>
Milieu de Résidence	Bamako	763 701	38 027	651 482	67 488	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
	<b>Total</b>	<b>6 333 551</b>	<b>66 949</b>	<b>3 702 832</b>	<b>489 402</b>	<b>104 405</b>
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
	<b>Total</b>	<b>6 333 551</b>	<b>66 949</b>	<b>3 702 832</b>	<b>489 402</b>	<b>104 405</b>
Niveau d'éducation	Aucun niveau	4 513 587	7 754	2 378 209	332 218	23 925
	Fondamental 1	959 631	6 342	411 293	74 967	16 721
	Fondamental 2	547 462	13 448	756 655	38 418	45 346
	Secondaire	226 861	27 660	137 079	35 710	16 276
	Supérieur	91 990	11 725	19 796	6 068	2 138
	<b>Total</b>	<b>6 333 551</b>	<b>66 949</b>	<b>3 702 832</b>	<b>489 402</b>	<b>104 405</b>
Tranche d'âge	15 - 19 ans	677 373	7 871	1 022 839	44 807	28 704
	20 - 24 ans	702 919	22 182	547 245	64 584	26 582
	25 - 29 ans	782 425	20 589	386 204	68 679	18 510
	30 - 34 ans	825 681	9 479	311 653	64 600	10 837
	35 - 39 ans	817 113	2 446	238 839	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	31 559	2 867
	50 - 54 ans	485 432	418	142 293	34 292	773
	55 - 59 ans	365 100		106 499	31 758	1 041
	60 - 64 ans	281 670		147 028	14 059	631
	65 - 69 ans	182 900	186	134 503	6 188	1 102
	70 - 74 ans	98 567		127 796	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	-	-
	<b>Total</b>	<b>6 333 551</b>	<b>66 949</b>	<b>3 702 832</b>	<b>489 402</b>	<b>104 405</b>

Source : EMOP 2018/2020, passage 3 (octobre - décembre)





# ASTUCE

## POSTULER MOINS, MAIS POSTULER MIEUX

---

Certains candidats à l'emploi confondent parfois l'envoi de CV avec du spam. Inonder les recruteurs de candidatures inadaptées est un leurre. On a l'impression d'être efficace alors que c'est de la perte de temps pour tout le monde. La tentation est grande d'envoyer son CV dans toutes les directions. La recherche d'emploi sur Internet a en effet des avantages : plus besoin d'imprimer des CV, d'écrire à la main sa lettre de motivation, de mettre le tout dans une enveloppe et de la poster en espérant qu'elle arrive entre de bonnes mains. Aujourd'hui en effet, tout se passe par mail ou par des formulaires. On estime ainsi qu'un chercheur d'emploi bien entraîné peut postuler à 100 emplois différents en une semaine.

Mais le bombardement massif n'est pas la solution la plus efficace. C'est ce qui lasse le plus les chargés de recrutement : recevoir des CV qui ne correspondent à aucun métier de l'entreprise, à aucun poste à pourvoir. La conséquence est souvent la même : aucune réponse. Mieux vaut choisir, la bonne entreprise, la bonne offre d'emploi et s'appliquer, plutôt que d'envoyer la même candidature standardisée à tous les recruteurs du Mali et d'ailleurs. Comme dans d'autres domaines c'est la qualité qui compte plus que la quantité.

**« Inonder les recruteurs de candidatures inadaptées est un leurre. »**

**mahindra** *Rise*

DESSINÉS POUR  
**SE DÉMARQUER**

© Vector



**KUV**<sub>100</sub>  
**NXT**

**XLUV**<sub>300</sub>



**2 ANS Garantie ou 60.000 Kms**

**KM**  
**KOMCO MOTORS**



Rte de Sotuba, Soterco Bougouba  
Cour Ex Base Minusma, Bamako



**83 77 59 89**  
**83 33 22 33**



POUR TOUTE LA FAMILLE, POUR TOUTE LA VIE.



# JIGIDAF

**La solution idéale pour bien préparer  
votre retraite en toute sérénité**

*JIGIDAF est un plan de retraite à cotisations définies à votre mesure et avec une garantie décès optionnelle. Optez pour JIGIDAF de SONAVIE pour vous offrir l'assurance de bien préparer votre retraite en toute sérénité.*

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

Tél. : +223 20 29 54 00 | Fax : +223 20 29 55 01 | E-mail : [sonavie@sonavie.com](mailto:sonavie@sonavie.com)  
Imm. SONAVIE | BPE 2217, ACI 2000 | Bamako - Mali



# **CORRIDOR**

DÉPASSONS L'HORIZON

# **LE PARFAIT CARBURANT POUR VOTRE MOTEUR !**

**+223 20 23 20 83**

[contact@corrildormali.com](mailto:contact@corrildormali.com)

Faso Kanu, Bamako, Mali

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

SUIVEZ-NOUS

