

DISPONIBLE À BAMAKO / INFOLINE : 77 58 39 50 - 50 00 12 31 - 99 06 17 73 | GRATUIT N°90 - NOVEMBRE 2025

EMPLOI & MOI

100% RH

UN EMPLOI POUR CHAQUE MALIEN !

MENSUEL

SPECIAL SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRENEURIAT - AES



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

GRAND ANGLE

L'ENTREPRENEURIAT, LEVIER DE
DÉVELOPPEMENT ET D'INTÉGRATION

► **NEW INVESTIR À BORD**

INTERVIEW

Oumou Sall Seck, Ministre de l'Entrepreneuriat
National, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

**18 au 21
NOV. 2025**

**BAMAKO,
STADE DU 26 MARS**

**Thème : PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT COMME
LEVIER DE DÉVELOPPEMENT, DE SOUVERAINETÉ ET
D'INTÉGRATION AU SEIN DE L'AES**



CVTHÈQUE

ISC BUSINESS SCHOOL - IAM - INTEC SUP - SUP MANAGEMENT - ISPRIC
IHEM - MONPLAISIR TUNIS BAMAKO - ISFIC - HETEC - UCAO - ECOSUP



Ministère de
l'Entrepreneuriat National,
de l'Emploi et de la Formation
Professionnelle



1^{ÈRE} ÉDITION

SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRENEURIAT - AES

MALI KURA NETAASIRA KA BEN SAN 2063 MA



18 au 21
NOVEMBRE

20
25



**BAMAKO, STADE
DU 26 MARS**



Scannez moi pour
participer au Salon

www.sie-mali.com

SOMMAIRE

05 | EDITO

06 | INTERVIEW

Promouvoir l'entrepreneuriat comme levier de développement, de souveraineté et d'intégration au sein de l'AES

13 | INVESTIR À BORD

Pourquoi devenir partenaire du Salon International de l'Entrepreneuriat - AES ?

13 | GRAND ANGLE

Le Salon International de l'Entrepreneuriat - AES : Le Catalyseur de la Souveraineté et du Numérique dans l'Espace Sahélien

16 | CVTHEQUE

21 | FREELANCERS

24 | ASTUCE

Préparer son pitch pour le concours de plans d'affaires



Edité par **EMPLOI ET MOI**

Siège : ACI 2000 - Bamako, Mali
Tél.: +223 50 00 12 31 - 77 58 39 50
Courriel : recrutement.candidats@emploiemoi.com

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Mahamadou SANOGO

RÉDACTEUR EN CHEF
Cheick Ahmad Tijani TOURE

CHARGÉE DES FINANCES
Aminata K'ssa TRAORÉ

MAQUETTISTE
KAMAR_Graphiste Freelance



BIENTÔT VOTRE FIDELITÉ PAIE



Download on the
App Store



GET IT ON
Google Play





L'ENTREPRENEURIAT, PILIER DU « MALI KURA » ET DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE

Le Mali vit un moment fondateur. À travers la Transition, notre nation a entrepris des réformes profondes et structurantes, répondant aux aspirations du peuple et ouvrant la voie à un avenir résolument souverain, ambitieux et tourné vers le progrès. Ce temps de transformation marque une rupture avec le passé et inscrit notre pays dans une trajectoire nouvelle : celle du « **Mali Kura** ».

Au cœur de cette refondation, le capital humain, l'innovation et l'audace entrepreneuriale occupent une place centrale. La vision « **Mali Kura 2063** » repose sur un idéal clair : bâtir une nation forte et résiliente, portée par une jeunesse formée, outillée, engagée et créatrice de valeur. Cela passe par une école renouvelée, inclusive et performante, mais aussi par un écosystème entrepreneurial solide, dynamique et orienté vers l'impact.

Dans ce cadre, l'entrepreneuriat n'est pas simplement un moteur économique. Il est un **acte de souveraineté, une stratégie d'émancipation collective, et un levier d'intégration régionale**. Il incarne la capacité de notre jeunesse à inventer l'avenir, à transformer les défis en opportunités et à inscrire le Mali dans la modernité économique mondiale.

C'est dans cet esprit que le **Ministère de l'Entrepreneuriat National, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle**, sous l'impulsion décisive de Madame le Ministre, catalyse la vision du Chef de l'État. À travers le lancement de la première édition du Salon International de l'En-

trepreneuriat — AES, le Mali affirme sa volonté forte :

- de soutenir l'innovation locale,
- de promouvoir l'auto-emploi et l'emploi durable,
- de développer des champions nationaux,
- et de positionner l'entrepreneuriat comme socle du Mali Kura.

Ce salon se veut un lieu d'inspiration, d'opportunités et de rencontres. Il crée des passerelles entre jeunes talents, entreprises, investisseurs, institutions et partenaires techniques. Il matérialise l'ambition d'un Mali qui croit en sa jeunesse, encourage l'initiative privée et valorise la créativité.

Dans un monde incertain, où les mutations économiques et technologiques s'accroissent, le Mali réaffirme son engagement autour de principes essentiels :

- Souveraineté nationale et stratégique
- Défense des intérêts du peuple malien
- Partenariats choisis, équilibrés et respectueux

Ces fondements nourrissent l'espoir d'un Mali **prosper, souverain, innovant et solidaire** — un Mali acteur de son destin et force de proposition sur la scène africaine et internationale.

L'avenir appartient à celles et ceux qui osent. Le Mali a choisi d'oser — et d'avancer avec confiance.

**BIENVENUE DANS L'ÈRE DU MALI KURA ENTREPRENEURIAL.
BIENVENUE AU CŒUR DU SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRENEURIAT — AES.**



INTERVIEW

OUMOU SALL SECK

MINISTRE DE L'ENTREPRENEURIAT
NATIONAL, DE L'EMPLOI ET DE LA
FORMATION PROFESSIONNELLE

**« PROMOUVOIR
L'ENTREPRENEURIAT
COMME LEVIER DE
DÉVELOPPEMENT, DE
SOUVERAINETÉ ET
D'INTÉGRATION AU SEIN DE
L'AES »**

1. Pouvez-vous nous présenter le Salon International de l'Entrepreneuriat - AES ?

Le Salon International de l'Entrepreneuriat – AES est bien plus qu'une simple rencontre ; c'est un acte fondateur et une tribune stratégique pour l'Alliance des États du Sahel (AES). Organisé par le Mali, en notre qualité de président de la Confédération, il se tiendra du 18 au 21 novembre 2025 à Bamako, sur l'esplanade emblématique du Stade du 26 Mars.

Il s'agit d'un rendez-vous quadriennal qui réunira l'intégralité de l'écosystème entrepreneurial : les délégations gouvernementales de l'AES, les institutions financières régionales et internationales, les incubateurs et accélérateurs, les investisseurs de la diaspora, les universitaires, mais surtout, nos jeunes porteurs de projets et nos entrepreneurs confirmés. L'objectif est de matérialiser l'esprit de l'Alliance dans le domaine économique : créer un marché commun d'opportunités et de talents.

2. Quels sont les objectifs majeurs de ce salon et quelle est l'ambition affichée ?

Notre objectif général est de promouvoir l'entrepreneuriat comme levier de développement intégré et de souveraineté économique au sein de l'espace AES.

De façon spécifique, nous visons à :

Légiférer et Harmoniser : Mettre en lumière les politiques nationales et régionales en faveur de l'entrepreneuriat et initier des discussions sur l'harmonisation du cadre réglementaire au sein de l'AES.

Lever les Freins : Identifier les contraintes structurelles (accès aux matières premières, financement, logistique) et proposer des solutions concrètes, notamment par la mise en place de zones économiques spéciales (ZES) au niveau de l'Alliance.

Valoriser les Champions : Promouvoir et financer les talents, en particulier les femmes entrepreneures et les jeunes innovateurs, qui représentent l'avenir de nos économies.

Construire l'Écosystème : Créer un réseau confédéral d'acteurs engagés dans la transformation économique, assurant le maillage entre les institutions de financement (banques, capital-risque) et les projets à fort potentiel.

L'ambition est simple mais puissante : faire de l'AES une zone de prospérité économique et un pôle d'innovation auto-suffisant.

3. En quoi ce salon s'inscrit-il dans la vision «Mali Kura 2063» ?

Ce salon est la traduction opérationnelle la plus concrète de la vision présidentielle du « Mali Kura », la Nouvelle Ère du Mali. Le « Mali Kura » repose sur l'ancrage de notre souveraineté et l'émergence d'une nation stable et prospère à l'horizon 2063. L'entrepreneuriat est l'outil indispensable pour y parvenir. S'appuyer sur la créativité et la résilience de notre jeunesse, c'est choisir de transformer structurellement notre économie, de passer d'une logique de consommation importée à une dynamique de production locale et de substitution intelligente. Le Salon met en scène cette confiance inébranlable dans nos ressources, dans notre capital humain, et dans notre capacité à nous affranchir des dépendances externes pour bâtir notre propre modèle de développement endogène.

4. La formation professionnelle est une clé de l'employabilité. Comment votre ministère œuvre-t-il pour réduire l'inadéquation entre les formations et les besoins du marché de l'emploi ?

C'est le cœur de la mission de notre ministère. Le « F » de Formation est essentiel. Nous sommes engagés dans une réforme profonde des curricula. Nous mettons en place des Pôles d'Excellence Thématiques basés sur les besoins réels de notre économie, notamment l'agrobusiness, la transformation minière, l'énergie solaire et le numérique.

Nous avons institutionnalisé le Partenariat Public-Privé (PPP) pour la formation. Les entreprises sont désormais impliquées dans la conception des programmes, l'évaluation des stagiaires et l'encadrement sur le terrain. L'entrepreneur malien d'aujourd'hui ne doit pas seulement maîtriser un métier ; il doit aussi être doté des soft skills indispensables : gestion, marketing digital, leadership et résilience. Nous privilégions l'apprentissage pratique et l'alternance, garantissant ainsi que nos jeunes sont directement employables ou aptes à créer leur propre emploi.

5. L'accès au financement reste un défi majeur. Quelles solutions concrètes seront mises en avant lors du Salon pour faciliter le capital des jeunes porteurs de projets ?

Lors du Salon International de l'Entrepreneuriat - AES (SIE-AES) du 18-21 novembre 2025 à Bamako, plusieurs dispositifs concrets sont mis en avant pour faciliter l'accès au capital des jeunes porteurs de projets afin de réduire les barrières d'accès au financement il s'agit :

Un concours de plans d'affaires spécialement dédié aux jeunes et aux femmes : cinq projets seront retenus pour bénéficier d'un accompagnement adapté.

Des ateliers et panels thématiques, notamment autour de « Problématique du financement de l'entrepreneuriat dans les États de l'AES : enjeux et perspectives ».

Une plateforme de mise en relation entre porteurs de projets, investisseurs, institutions financières et incubateurs : le salon offrira un cadre d'échanges et rencontres.

Un espace de formation pratique : des sessions animées par des experts et incubateurs permettront aux jeunes de structurer leur business-plan, préparer leur dossier de financement et mieux comprendre les critères des institutions financières. (Mention implicite dans le programme du salon)

6. L'entrepreneuriat féminin est un pilier de l'économie malienne. Quelle est la stratégie spécifique de votre ministère pour les femmes ?

Les femmes sont les bâtisseuses silencieuses de notre économie. Elles représentent l'épine dorsale de l'informel et du secteur primaire. Notre stratégie est très ciblée à travers le programme « Mali Muso Kura » (La Nouvelle Femme Malienne).

Ce programme vise non seulement à leur faciliter l'accès à des financements dédiés (lignes de crédit à taux bonifiés, exonérations ciblées), mais surtout à renforcer leur empowerment managérial. Nous organisons des sessions intensives de formation en gestion, en formalisation d'entreprise et en accès aux marchés publics. De plus, nous travaillons à lever les barrières structurelles, notamment l'accès à la terre et aux équipements de production modernes. Soutenir l'entreprise féminine, c'est garantir la résilience et l'éducation de toute la famille malienne.

7. Quel programme phare est prévu pour l'animation des quatre jours du salon ?

Nous avons conçu une architecture événementielle qui combine l'inspiration, l'échange pratique et l'opportunité d'affaires. Le programme est riche et diversifié :

Cérémonie d'Ouverture de Haut Niveau : En présence des Chefs d'État de l'AES pour affirmer l'engagement politique au plus haut sommet.

Conférence Inaugurale : Axée sur le thème de la Souveraineté Économique et la Production Locale. Panels Thématiques : Des sessions pointues sur le Financement des PME, les Partenariats Public-Privé (PPP) comme leviers d'industrialisation, et les défis de la logistique transfrontalière au sein de l'AES.

Concours de Plans d'Affaires (Business Plan Challenge) : C'est le clou du spectacle. Il permettra d'identifier et d'octroyer des seed money à 10 projets innovants de l'espace AES, avec un accent mis sur les solutions vertes et l'agritech.

Espace Exposition et B2B : Plus de 200 stands pour permettre aux entreprises d'exposer leurs produits et de nouer des partenariats directs (B2B).

8. L'économie numérique est incontournable. Comment le Mali et l'AES soutiennent-ils l'innovation et les start-ups technologiques pour rester compétitifs ?

L'avenir est indissociable du numérique, et cette conviction est au cœur de la Vision « Mali Kura taasira ka b n san 2063 ma ». Notre stratégie est d'intégrer le numérique non pas comme un secteur isolé, mais comme un accélérateur transversal de toute notre économie. Le Mali a pour ambition de devenir le Hub Technologique et de Services de l'AES.

Pour cela, nous agissons sur trois piliers majeurs :

Le Capital Humain Numérique : L'accent est mis sur la formation de masse aux compétences numériques. Nous finançons la création et la modernisation des incubateurs et des espaces de co-working pour offrir un environnement propice à l'innovation.

La priorité va aux solutions technologiques adaptées à nos réalités : l'agritech pour moderniser notre agriculture, la fintech pour améliorer l'inclusion financière, et le développement de logiciels pour l'administration et les services publics.

L'Infrastructure et la Réglementation (AES-Ready) : Nous travaillons activement avec le ministère en charge de l'Économie Numérique pour réduire drastiquement le coût de la connexion internet pour les entreprises et simplifier les procédures de déclaration d'activités en ligne. Surtout, au niveau de l'AES, nous finalisons les mécanismes d'un cadre réglementaire harmonisé pour faciliter la circulation des services numériques et des talents. Le Salon sera une plateforme clé pour discuter et valider les modalités pratiques, y compris celles qui permettront la mise en place future du « Visa Numérique AES », destiné à attirer les entrepreneurs et développeurs de la Confédération.

L'Intégration et la Souveraineté des Données : Notre vision est de développer des solutions logicielles souveraines, gérées par des entreprises locales. Le numérique est le moteur de notre indépendance. Le SIE-AES est l'endroit où nous mettons en relation nos start-ups avec les opportunités d'investissement dans cette transformation.

9. La souveraineté nationale est le leitmotiv du « Mali Kura ». Comment le soutien à l'entrepreneuriat renforce-t-il concrètement cette souveraineté ?

La véritable souveraineté n'est pas seulement politique ou militaire, elle est économique et alimentaire. Le soutien à l'entrepreneuriat est notre bouclier économique.

En encourageant les Maliens à transformer nos matières premières sur place — en passant du coton brut au tissu, de l'or non raffiné au produit fini, des céréales brutes aux produits agroalimentaires transformés —, nous créons de la valeur ajoutée ici, nous générons des emplois durables et nous conservons les devises dans le pays.

Le Salon mettra en lumière ces filières stratégiques de substitution aux importations. C'est un changement de paradigme : nous ne demandons plus de l'aide, nous proposons des opportunités de partenariat basées sur notre capacité de production.



CALL TO ACTION

Quel est votre message final à la jeunesse, aux entrepreneurs et aux partenaires de l'AES ?

Aux jeunes, je vous dis avec force : osez entreprendre ! Votre énergie, votre créativité et votre audace sont les forces vives et la richesse inépuisable du Mali et de l'AES. Ne craignez pas l'échec, car il est une étape vers la réussite. Le Salon est votre scène, votre rampe de lancement. Venez y chercher l'inspiration, les partenaires et le capital nécessaires pour transformer vos rêves en entreprises prospères.

Aux investisseurs et partenaires, je vous lance un appel : venez découvrir le véritable potentiel de l'espace AES. Nous avons assaini notre climat des affaires, sécurisé nos cadres d'investissement, et nous offrons des opportunités immenses dans des secteurs stratégiques et porteurs. Nous cherchons des partenaires engagés, équilibrés et respectueux de notre souveraineté.

L'ère du « Mali Kura » entrepreneurial a commencé. Avançons ensemble, avec confiance et détermination, pour faire de l'AES une terre d'opportunités et de prospérité partagée.

PARTENAIRES STRATÉGIQUES



TOGUNA Motors



TOGUNA_{SA}
MINING CORPORATION

Explorez l'intérieur du pays avec SKY MALI



Réservez vite votre vol dans notre agence
à Bamako Avenue Cheikh ZAYED immeuble Tomota
et auprès des agences partenaires ou à travers l'adresse e-mail :

reservations@flyskymali.com

Pour plus d'informations, contactez notre service client au :

(+223) 70 77 10 33



Hamdallaye, Avenue Cheick Zayed, Immeuble TOMOTA, Bamako, Mali

Téléphone : **+223 70 77 10 33** • E-mail : **contact@flyskymali.com**

www.flyskymali.com

Nouvelles Brasseries Bamakoises



Société Anonyme au capital de 1 253 650 000 FCFA a vu le jour au Mali en 2002 et est la première née de tout le groupe.

La société Nouvelles Brasseries Bamakoises (NBB) est spécialisée dans la production et la distribution de boissons gazeuses non alcoolisées en bouteilles PET depuis 2002, sous licence de la société américaine MONARCH BEVERAGES, basée à Atlanta.

NBB propose une large gamme de 12 parfums, répartis sous 7 marques distinctes :

- PLANET (saveurs : Orange, Ananas, Pomme, Cocktail, Red Mix)
- BUBBLE UP (saveurs : Lemon Lime, Tonic, Citron Menthe)
- AMERICAN COLA
- REAKTOR (boisson énergisante)

À cela s'ajoutent 3 marques propres à l'entreprise :

Jiri, YA, et Assinie.

NBB dans sa conquête du marché Malien, s'est lancée dans la production d'eau Minérale « ASSINIE » et de Jus Naturels tel que JIRI depuis 2015 ET YA COCO depuis 2019.

Captée des profondeurs de N'Gabo Droite, ASSINIE est une eau pure et légère. Elle est fabriquée dans des formats adaptés à chaque besoin, 0.33 Litre et le 1.5 Litre. Elle respecte les normes standards Internationaux, autre gage de qualité.

En outre, un réseau de distribution très vaste à son actif lui permet l'écoulement de ses produits dans des délais appropriés.





1^{ère} EDITION

SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRENEURIAT - AES

MALI KURA NETAASIRA KA BEN SAN 2063 MA

INVESTIR À BORD

POURQUOI DEVENIR PARTENAIRE DU SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRENEURIAT - AES ?

Être partenaire du Salon international de l'Entrepreneuriat - AES, c'est :

1. Associer votre image à une initiative nationale porteuse d'avenir
2. Bénéficier d'une visibilité nationale et internationale grâce à une large couverture médiatique (TV, radio, presse, affichage urbain, réseaux sociaux)
3. Accéder directement aux décideurs publics, aux entrepreneurs innovants et aux investisseurs régionaux
4. Soutenir la promotion de l'entrepreneuriat et de l'inclusion en appuyant les jeunes et les femmes
5. Saisir des opportunités d'affaires dans les secteurs stratégiques : Agriculture, Énergie, Numérique, Environnement, Services

Opportunités de Sponsoring

Pack Diamant - 10 000 000 FCFA

- Logo sur tous les supports (affiches, TV, site web, réseaux sociaux, brochures)
- Stand premium de grande visibilité
- Spot publicitaire diffusé lors des cérémonies
- Mention officielle dans les discours et médias
- 10 invitations VIP + prise de parole dans un panel

Pack Or - 5 000 000 FCFA

- Logo sur les supports majeurs (site web, affiches, panneaux)
- Stand de visibilité importante
- 5 invitations VIP
- Mention dans les communications officielles

Pack Argent - 3 000 000 FCFA

- Logo sur supports intermédiaires
- Stand standard
- 3 invitations VIP
- Mention sur site web et réseaux sociaux



GRAND ANGLE

LE SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRENEURIAT - AES : LE CATALYSEUR DE LA SOUVERAINETÉ ET DU NUMÉRIQUE DANS L'ESPACE SAHÉLIEN

Le Mali, en tant que président de l'Alliance des États du Sahel (AES), s'apprête à accueillir un événement majeur : le Salon International de l'Entrepreneuriat - AES. Loin d'être une simple foire commerciale, ce rendez-vous stratégique, prévu du 18 au 21 novembre 2025 à Bamako, est positionné comme le laboratoire de la transformation économique et le socle du "Mali Kura" et de l'intégration régionale.

I. L'Entrepreneuriat, Moteur de la Vision « Mali Kura 2063 »

L'organisation de ce Salon s'inscrit directement dans la feuille de route ambitieuse du « Mali Kura taasira ka b n san 2063 ma ». Cette vision n'est pas seulement celle d'une nation forte ; c'est celle d'une nation souveraine, résiliente et productive. Dans cette optique, l'entrepreneuriat est élevé au rang de politique publique d'émancipation collective.

Le Salon a pour objectif général de faire de l'entrepreneuriat le principal levier de

développement économique et d'intégration au sein de l'AES, transformant ainsi les défis en opportunités régionales.

II. Le Numérique : Un Accélérateur Transversal

La compétitivité future du Mali et de l'AES repose sur la capacité à maîtriser et à innover dans le domaine technologique. L'économie numérique est perçue non pas comme un secteur isolé, mais comme l'outil d'accélération transversal de toute l'économie confédérale. Le Mali ambitionne clairement de devenir le Hub Technologique et de Services de l'AES, en structurant son action autour de trois piliers fondamentaux.

1. Le Capital Humain Numérique

La stratégie commence par l'investissement dans le talent. L'accent est mis sur la formation de masse aux compétences numériques adaptées aux besoins réels.

Fillières prioritaires : Une attention particulière est portée aux solutions technologiques locales : l'agritech pour moderniser l'agriculture (sécurité alimentaire), la fintech pour améliorer l'inclusion financière (accès au capital), et le développement de logiciels souverains pour l'administration et les services publics (maîtrise des données).

Soutien à l'innovation : Le ministère finance la création et la modernisation des incubateurs et des espaces de co-working pour offrir aux start-ups un environnement de croissance propice à l'innovation.

2. L'Infrastructure et la Réglementation (AES-Ready)

Pour que les entreprises numériques prospèrent, le cadre doit être harmonisé et l'infrastructure, accessible.

Les efforts se concentrent sur la réduction des coûts de connexion pour les entreprises et la simplification des formalités administratives grâce à la digitalisation.

Au niveau de l'AES, le Salon jouera un rôle stratégique : il sera la plateforme clé pour discuter et valider les modalités pratiques d'un cadre réglementaire harmonisé. Ces discussions visent notamment à préparer la mise en place future du

« Visa Numérique AES », un signal fort pour attirer, retenir et faire circuler les talents technologiques au sein de la Confédération.

3. L'Intégration et la Souveraineté des Données

Ce pilier traduit l'impératif de souveraineté dans le domaine numérique. La vision est de développer des solutions logicielles souveraines gérées par des entreprises locales. Le numérique devient ainsi le moteur de l'indépendance et de la résilience face aux chocs externes. Le SIE-AES est l'endroit désigné pour connecter ces jeunes pousses avec les opportunités d'investissement nécessaires à cette transformation.

III. Un Événement Stratégique et Structurant

Dans un contexte économique global incertain, le Salon est un levier d'action. Avec plus de 5 000 visiteurs attendus, des délégations des pays de l'AES et d'autres partenaires internationaux, cet événement ambitionne d'être un catalyseur de changement, offrant :

Un cadre de réflexion sur les obstacles structurels à la création et au développement des PME.
Un espace d'échanges d'expériences réussies entre les pays de l'AES (Burkina Faso, Mali, Niger).
Une plateforme B2B de mise en relation directe entre porteurs de projets, décideurs, et investisseurs.

Programme et Activités Phares

Le programme est conçu pour maximiser l'impact

Catégorie	Activités clés
Haute Représentation	Cérémonie d'ouverture présidée par le Président de la Transition du Mali.
Conférences	Conférence inaugurale animée par les ministres de l'AES, en présence de personnalités du Maroc et du Patronat du Mali.
Ateliers	Ateliers d'échanges et de partages d'expériences réussies (notamment sur le Partenariat Public-Privé, l'entrepreneuriat féminin et jeunesse).
Compétition	Concours de plans d'affaires pour identifier et soutenir financièrement les projets innovants de l'AES.
Pratique	Espace formation (sessions pratiques par des experts) et Expositions (stands sectoriels PME, startups, institutions).

Les Panneaux Thématiques au Cœur des Débats
Les cinq grands thèmes choisis illustrent la
profondeur de l'agenda :

- **Thème 1** : L'entrepreneuriat, moteur clé du développement économique et de création d'emplois dans l'espace AES.
-
- **Thème 2** : Problématique du financement de l'entrepreneuriat dans les États de l'AES.
-
- **Thème 3** : L'écosystème entrepreneurial dans les pays de la Confédération.
-
- **Thème 4** : Les obstacles au développement de l'entrepreneuriat des jeunes et femmes.
-
- **Thème 5** : Partenariat Public Privé, outil de création d'entreprise et d'industrialisation.

IV. Des Résultats au Service d'une Intégration Durable

Le succès du Salon sera mesuré à l'aune des résultats concrets : le partage de stratégies efficaces, la formulation de solutions adaptées aux obstacles régionaux, la valorisation des talents via la compétition de plans d'affaires, et surtout, la mise en relation effective des entrepreneurs avec les mécanismes de financement.

En renforçant la visibilité de l'AES comme espace économique intégré et dynamique, le Salon International de l'Entrepreneuriat marque une étape décisive : il cimente la confiance dans le capital humain sahélien et prépare concrètement l'avènement du « Mali Kura », souverain, uni et technologique.

**SANGARÉ
SIDI EL NICK**



REF1389CP24

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Gestion des entreprises et administration / Banque et ingénierie financière
Expériences professionnelles	+3 ans
Compétences	compétences en gestion administrative et ingénierie financière.

**KONE
ADAMA**



REF1370CPE24

Niveau	BAC +4
Catégorie	Infographe - Maquettiste
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	competences en création des maquettes et affiches publicitaires.

**MANGANE
DAOUDA**



REF1371CPE24

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Finance audit et controle de gestion
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	competences en finance audit et controle de gestion.

**DEMBELÉ
MARIAM**



REF1372CPE24

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Finance comptabilité
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	competences en finance comptabilité.

SANOGO DJENEBA



REF13730PF24

Niveau	BAC +4
Catégorie	Marketing et Droit Privé
Expériences professionnelles	+3 ans
Compétences	compétences en Anglais, en Marketing et Droit Privé.

GOITA ZOUMANA



REF13740PF24

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Commerce International
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	compétences en dedouanement des marchandises et en commerce international.

TOURÉ FANTA



REF13750PF24

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Finance Internationale
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	compétences en contrôle et gestion.

KEBÉ SADIO



REF13760PF24

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Marketing et Intelligence des Affaires
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	compétences en élaboration et presentation de Projets et management des affaires.

**DIALLO
YOUNOUSSA**



REF13770P24

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Gestion des Ressources Humaines
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Compétences en gestion des ressources humaines.

**DIARRA
MOUSSA
NOUHOUM**



REF13780P24

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Ingénierie Commerciale et Management
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Compétences en Gestion Commerciale, Comptable et Économique.

**CAMARA
BINTOU**



REF13790P24

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Economie et Gestion
Expériences professionnelles	+ 6 ans
Compétences	Compétences en Gestion et Économie.

**KONE
DAOUDA**



REF13800P24

Niveau	Bac + 5
Catégorie	Comptabilité - Contrôle - Audit
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Compétences en Comptabilité, Contrôle et Audit

YARAOIL



#VOTRE PARTENAIRE POUR UN APPROVISIONNEMENT SÉCURISÉ



YARAOIL LUBRIFIANTS

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

ENDEAVOR

Freeport

Glencore

CERTIFIED ISO



www.yaraoil.com

**SANGARÉ
MARIAM**



REF1381CP24

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Finance Comptabilité
Expériences professionnelles	+1 an
Compétences	compétences en gestion financière et comptable.

**TOURÉ
MAMADOU**



REF1382CP24

Niveau	Bac + 4
Catégorie	Gestion
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	compétences en anglais et gestion administrative.

**DAGNOKO
OUMAR**



REF1383CP24

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Sociologie de l'Organisation et du Travail
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	compétences en sociologie, de l'organisation et du travail.

**DOUMBIA
KASSOUM**



REF1384CP24

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Marketing et communication
Expériences professionnelles	+4 ans
Compétences	compétences en Logistique et Transport.

▲ 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

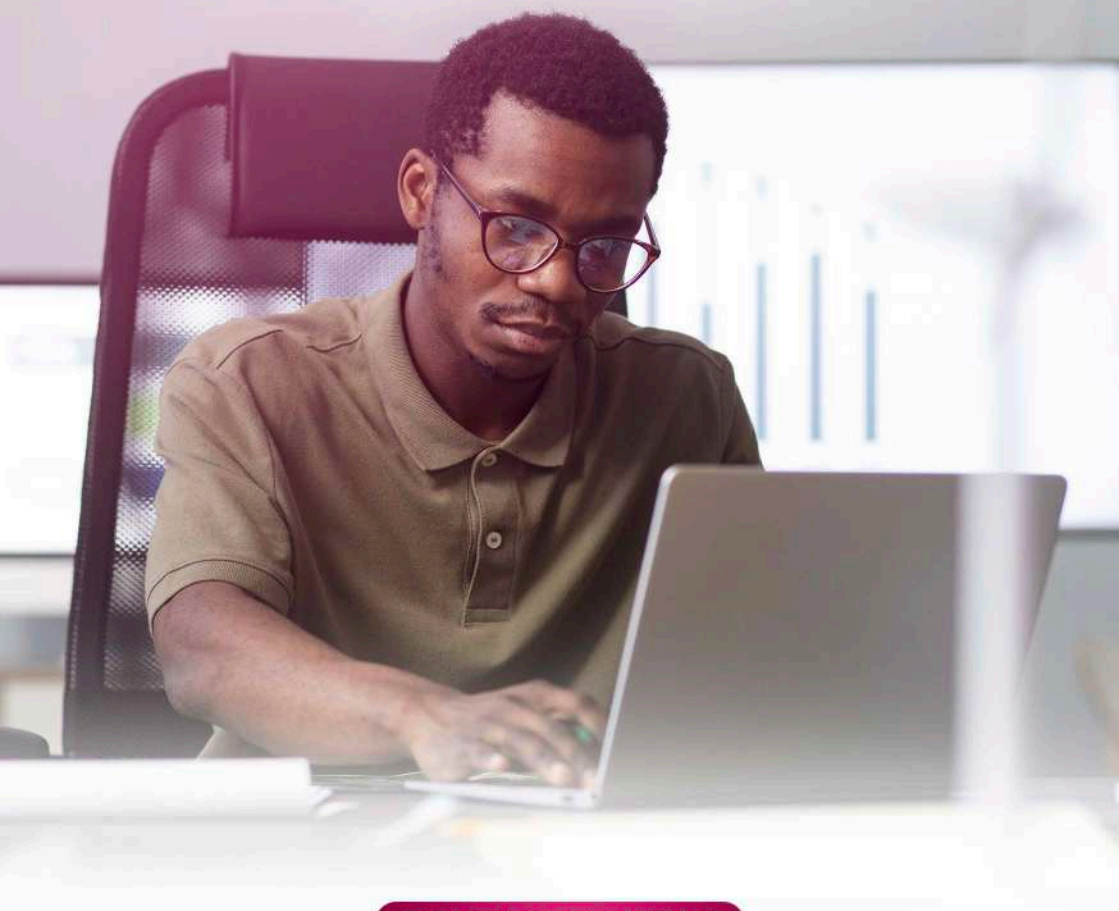
► Photographie

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

Besoin d'un professionnel

FREELANCE

Pour des tâches domestiques
ou Professionnelles ?



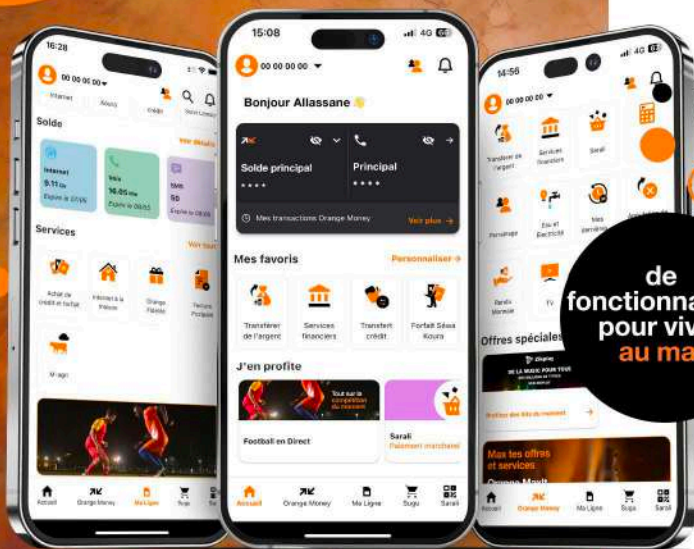
CONTACTEZ-NOUS



+223 50 00 12 31

La super
App
avec plus

Max it



Max it

de
fonctionnalités
pour vivre
au max

Téléchargez l'application  sur



orange[™]
est là



ASTUCE

PRÉPARER SON PITCH POUR LE CONCOURS DE PLANS D'AFFAIRES

Le concours de plans d'affaires du SIE est une opportunité unique. Pour vous démarquer, votre pitch doit être percutant.

1. Structurez votre message

- Ouverture (15 sec.) : Accroche forte. Quel problème résolvez-vous ?
- Valeur ajoutée (30 sec.) : Présentez votre solution et ce qui la rend unique.
- Marché & Modèle (30 sec.) : Quel est votre marché cible ? Comment gagnerez-vous de l'argent ?
- Équipe & Appel (15 sec.) : Présentez succinctement votre équipe et formulez votre demande.

« Mieux vaut être bref et percutant que long et monotone. »

2. Soignez la forme

- Parlez avec passion et conviction.
- Regardez le jury dans les yeux.
- Utilisez un langage simple et évitez le jargon.
- Entraînez-vous à le dire en 90 secondes maximum.

3. L'authenticité prime

Les juges valorisent la sincérité et la clarté. Un message simple, mais vrai, inspire plus confiance qu'un discours parfaitement récité.

「 NOUS SOMMES
TVS MOTO ! 」

© V. Des



4^e plus grand Fabricant de 2 Roues au monde.
PLUS DE 50 MILLIONS DE CLIENTS DANS LE MONDE !



#TVSMOTO



Donnez de la Flexibilité à
votre organisation avec des
solutions RH sur Mesure

NOS DOMAINES D'ACTIVITÉS



CONSEIL & STRATÉGIE
EN ORGANISATIONS



SERVICES AUX
ENTREPRISES



SOLUTIONS EN
RESSOURCES HUMAINES



NOS SERVICES

TRAVAIL TEMPORAIRE

SOUS-TRAITANCE

RECRUTEMENT

FORMATION

CONSEIL RH

EVENT



www.rmo-jobcenter.com

Groupe RMO



Côte d'Ivoire •
+225 27 21 21 83 83



Burkina Faso •
+226 25 36 00 09



Mali •
+223 20 23 88 80/81



Togo •
+228 22 21 91 48



Sénégal •
+221 33 864 09 09

Réussir mon parcours professionnel

Job et Conseils carrière #101#351#



**Souscrivez et recevez les meilleurs
conseils sur votre carrière**

**Vous rapprocher
de l'essentiel**

