

DISPONIBLE À BAMAKO / INFOLINE : 77 58 39 50 - 50 00 12 31 - 99 06 17 73

| GRATUIT N°40 - AOÛT 2021

# EMPLOI & MOI

UN EMPLOI POUR CHAQUE MALIEN !

100% RH

MENSUEL

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

PHOTO : SETH PHOTOGRAPHY

## GRAND ANGLE

REUSSIR SON RECRUTEMENT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ?

### NEW START-UP INTERVIEW

Dede Poulo

Influenceuse & CEO de Blue Cosmetic

NOS PARTENAIRES:



## CVTHÈQUE

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

# LES BOUQUETS CANAL+



**TOUJOURS + DE FOOT ENSEMBLE**



CHAMPIONS  
LEAGUE



BUNDESLIGA



LFP



LIGUE 1  
Uber Eats



Premier  
League

**36 555**  
(COUT D'UN APPEL LOCAL)

# SOMMAIRE

## 05 | EDITO

## 06 | INTERVIEW

**DEDE POULO**  
Influenceuse & CEO de Blue Cosmetic

## 11 | START-UP BY'RECYL

## 12 | GRAND ANGLE

REUSSIR SON RECRUTEMENT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ?

## 16 | CVTHEQUE

## 22 | FREELANCER

## 25 | ASTUCE

Envoyer un CV pas trop lourd



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 :  
Sethphotography

Habillée par :  
ROYAL FABRIC





# STATISTIQUES

**Kingui EVENT** | TICKETS  
Nombre d'inscrit sur la plateforme **2 957**

**SIR** | SALON  
MALI INTERNATIONAL  
DE RECRUTEMENT  
**STATISTIQUES  
PARTICIPANTS**

**09 Avril 2021** | VISITEURS  
Nombre de visiteurs au SIR-Mali **2 030**

**10 Avril 2021** | VISITEURS  
Nombre de visiteurs au SIR-Mali **2 176**



## INFLUENCEUR, INFLUENCEUSE : UN MÉTIER SPONTANÉ OU ORGANISÉ ?

Le monde des affaires se développe en mode réseau grâce à la vitesse de la communication, aux informations et aux contacts direct avec les clients. L'utilisation des réseaux sociaux est devenue un outil indispensable à la digitalisation des entreprises.

Au-delà de relier les individus du monde entier, ils constituent aujourd'hui un outil marketing efficace pour favoriser la visibilité des produits et services des entreprises et surtout les marques.

De nos jours les réseaux sociaux jouent un rôle incontournable en effet depuis quelques années déjà, le marketing d'influence prend de l'ampleur. L'idée de faire représenter sa marque par une personnalité célèbre existe depuis longtemps. Mais grâce à l'explosion des réseaux sociaux, les influenceurs se multiplient, offrant des opportunités pour tous les budgets.

Et de fait, comme le montrent les chiffres du marketing d'influence, de plus en plus de marques investissent de plus en plus de moyens dans cette branche du marketing. Et c'est bien justifié car les influenceurs génèrent un taux d'engagement beaucoup plus fort que les contenus publiés par les marques elles-mêmes.

Le taux d'engagement moyen des influenceurs est de 5,7 : c'est-à-dire environ le double des contenus bandés.

Ce métier a vu des jeunes adeptes des réseaux sociaux à travers leurs publications suscité l'intérêt de plusieurs internautes jusqu'à comptabiliser des centaines de milliers d'abonnés

qui positionnent certains comme des influenceurs occasionnels et d'autres qui en ont fait leur métier. **INFLUENCEUR OU INFLUENCEUSE**, nous découvrons dans cette parution exclusive sur les métiers de l'Influenceuse professionnelle qui contribue au développement du chiffre d'affaires des entreprises

### EMPLOI ET MOI

**"AVEC EMPLOI ET MOI ET NOUS VOUS FAISONS DÉCOUVRIR LES MÉTIERS DE L'AVENIR."**



## Dede Poulo

Influenceuse  
CEO de Blue Cosmetic

### THEME : INFLUENCEUSE : LE MÉTIER, QUEL STATUT ? QUEL CADRE JURIDIQUE ?

#### 1. Présentation et parcours ?

Je m'appelle DEDE CISSE, diplômée en droit privé je suis une influenceuse, mère de deux enfants et promotrice de la marque BLUE COSMETIC

A mes débuts ! J'aimais voyager et je publiais sur les réseaux sociaux, au fur et à mesure j'ai constitué une communauté qui souvent me sollicite pour tester ou promouvoir leurs produits donc je partageais mes avis et impressions. Ce qui a déclenché immédiatement un intérêt pour le produit et des ventes pour mes amis entrepreneurs (es). (En ce moment mes services étaient gratuits Rire !)

Dès 2016 je disposais déjà d'une très bonne base de followers. En 2017, est lancé Blue Cosmetic ma marque de SKIN CARE. L'aventure Blue Cosmetic a commencé par rapport à des problèmes de peau (acné, taches autres), après quelques recherches, j'expérimentais des traitements et partageais mes impressions sur les réseaux sociaux ce qui m'a aidé à avoir beaucoup plus de followers et d'engagement sur mes publications.

Mon métier d'influenceuse rémunéré a débuté en 2019 et formalisé en 2020.

En 2021 en collaboration avec ma sœur est née la marque de HAIR Care BARRY RADIANCE. Aujourd'hui nos clientes sont satisfaites de nos gammes de produits (SKIN&HAIR CARE) et de plus en plus de grandes marques suscitent de l'intérêt pour mon travail en tant qu'influenceuse qui capitalise des centaines de milliers de followers en Afrique et dans le Monde !

#### 2. Comment définissez-vous le marketing d'influence ?

Je définis le marketing d'influence comme étant l'action de partager mon ressenti sur des produits dans le cadre de la promotion de marques méritantes, en effet les marques ou produits que je promeus sont ceux uniquement que j'apprécie au préalable, je livre ensuite mon témoignage à ma communauté d'abonnés via mes différents réseaux sociaux ils sont ensuite libres en fonction de leurs besoins d'apprécier les qualités des services, ou produits que je partage. Ainsi je dirais que j'ai une définition assez subjective du marketing d'influence car avant tout je le fais pour aider les femmes entrepreneures comme moi, le but étant de faire connaître leurs entreprises car tout le monde n'a pas la chance d'avoir une audience aussi importante que j'ai aujourd'hui. En gros le marketing d'influence pour moi est le nouveau job du futur, car le côté traditionnel de la publicité a été révolutionné puisque même les petites marques peuvent avoir beaucoup de visibilité.

#### 3. Quels sont les droits et obligations d'une entreprise vis-à-vis d'une influenceuse ?

Tout dépend des termes du contrat initial, dans la plupart des cas l'entreprise a le droit de regard et d'orientation sur mes différentes publications en contrepartie l'entreprise se doit de fournir une qualité de service à la hauteur de mes exigences, de fournir toutes les documentations et certifications nécessaires permettant de garantir la crédibilité de l'entreprise. Sans cela aucune collaboration n'est possible, car au fond il y a des milliers de personnes qui verront la promotion de l'entreprise, mon image y est donc directement liée. Avec mon équipe nous

sommes très stricts en ce qui concerne la sélection des entreprises, d'où je pense justement cette attractivité et les nombreuses sollicitations car'' si DEDE Poulo snap une chose forcément cela en vaut le détour''

Et moi en tant qu'influenceuse j'ai l'obligation de faire une bonne publicité, un rendu correct et honnête envers mes abonnés. Respecter mes engagements vis-à-vis de l'entreprise et fournir des informations claires.

#### 4. Quelles sont les conditions de forme d'un contrat d'influenceuse ?

Alors déjà un contrat d'influenceur est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose vis-à-vis d'une personne ou d'une entité professionnelle.

Le contrat doit détailler les engagements mutuels de chaque partie. Un contrat de marketing d'influence ne doit pas être unilatéral et surtout il peut prendre différentes formes telles que des actions événementielles physiques, des tests de produits et services, la promotion de produits et services, des jeux concours, des interviews et bien d'autres. Le contrat doit préciser la typologie de contenu éditorial que s'engage à produire chaque partie.

La rupture d'un contrat entraîne l'arrêt des obligations des parties.

#### 5. Parlez-nous des défis en termes de marketing d'influence pour les entreprises ?

Le plus grand défi pour les entreprises je pense c'est de trouver le bon influenceur, qui atteint leur cœur de cible, qui a une ligne directrice et qui correspond aux valeurs de l'entreprise. Être influenceur c'est vraiment un métier avec les avantages et les inconvénients. Les avantages sont financiers certes et également la découverte de nouvelles entreprises mais c'est également devoir contrôler son image et nos faits et gestes car nos actions peuvent avoir des répercussions directes sur les entreprises, je pense que c'est l'une des principales motivations des entreprises à collaborer avec moi car j'ai une certaine stabilité sur mes contenus.

#### 6. Pour vous sommes-nous tous influenceurs (ceuses) et comment évaluer une campagne de marketing d'influence (INDICATEUR CLÉ) ?

Non nous ne sommes pas tous influenceurs, surtout pas sur le marketing d'influence car on peut influencer sa communauté mais qui n'est pas forcément dans l'objectif marketing recherché.

J'évalue une campagne de marketing d'influence tout simplement grâce au retour sur les chiffres clients, la réponse est simple (rire) l'indicateur clé c'est les ventes suite à nos différents partages. En moyenne mon agence m'a remonté que les entreprises vendent en moyenne 4 fois plus dans les 30 minutes qui suivent mes publications. C'est un indicateur de résultat non négligeable. Au-delà des chiffres et statistiques d'audience

#### 7. Pensez-vous que ce métier est un moyen d'absorption du taux de chômage ?

Je pense que c'est un bon moyen d'absorption du taux de chômage car je ne le répèterais jamais assez, être influenceur est un métier à plein temps, il permet de créer des autoentrepreneurs et donc une activité pour les jeunes.

#### 8. Qu'aimeriez-vous entreprendre par la suite, dans votre vie d'influenceuse ?

J'aimerais continuer à faire connaître pleines de jeunes marques maliennes et surtout faire développer les business des entrepreneurs.

#### 9. Quel est votre plus belle expérience avec une marque ?

Alors, j'ai eu pleines de bonnes expériences avec plusieurs marques, je ne citerais pas les noms mais leur sérieux, leur courage et l'innovation dans leur travail étaient incroyables ! Ça fait plaisir de voir qu'il y a des personnes qui ont encore le souci du travail bien fait surtout quand mes abonnés font à chaque fois des retours positifs.





# MES RÉSEAUX SOCIAUX



## INSTAGRAM



## SNAPCHAT

dedepoulo ▾



[Voir le tableau de bord professionnel](#)



**645** Publications  
**139 K** Abonnés  
**50** Abonnements

🌟 **Dede Poulo** 🌟  
📧 dede-poulo223  
✉ contact@dedepoulo.com  
📍 Bamako

Modifier profil

Promotions

Statistiques

E-mail

Stories à la une

Conservez vos stories préférées sur votre profil



Nouveau



**dedepoulo** ❤️  
dede-poulo223  
102K abonnés

📍 Bamako, Bko, Mali  
Malian gurl 🇲🇱

Modifier le Profil

Aperçu du Profil

### Highlights

Créer un Highlight

Présentez-vous à la communauté Snapchat en mettant à la une vos meilleurs Snaps sur votre Profil public, et ce aussi longtemps que vous le souhaitez.







BARRY

RADIANCE  
MAGIC POUSS SPRAY

SPRAY POUR PERTE DE CHEVEUX  
ACTIVATEUR DE POUSSE

HAIR LOSS SPRAY FOR  
HAIR GROWTH FASTER

60 ML



BARRY

RADIANCE  
SHAMPOO

SHAMPOING RÉPARATEUR  
CHEVEUX ABÎMÉS

RESTAURATIVE SHAMPOO  
DAMAGED HAIR

500 ML



BARRY

RADIANCE  
CONDITIONNER

SOIN RÉPARATEUR  
CHEVEUX ABÎMÉS

RESTAURATIVE CONDITIONER  
DAMAGED HAIR

500 ML



## **10. Mot de la fin (CALL TO ACTION)**

Ce que je peux donner comme conseil c'est que n'attendez pas demain pour démarrer vos projets, c'est aujourd'hui que vous devez commencer, ne vous laissez pas abattre par vos échecs, relevez-vous à chaque fois et recommencer encore et encore un jour ça aboutira. Vivez vos rêves, faites un travail qui vous passionne ! Bonne chance à tout le monde ce n'est pas facile surtout en cette période de Covid ou la vie devient difficile mais avec beaucoup de persévérance et de courage ça ira.



NOUS CRÉONS DE LA VALEUR AJOUTÉE  
À VOS DÉCHETS



📞 **Contacts: +223 77 19 44 59**

📍 **Kalaban Coura ACI**

# START-UP

## BY'RECYCL

### Qui sommes-nous ?

By' Recycl est une entreprise, qui est dans la récupération et la transformation des déchets, notamment des pneus usagés.

Ces déchets sont transformés pour en faire des meubles tels que des fauteuils, des poufs, des meubles de rangement, des tables, mais également des miroirs et des luminaires.

By'Recycl est née d'une envie de réduire cette forte pollution environnementale et visuelle, due aux matières plastiques au Mali en particulier et en Afrique Subsaharienne en général, de contribuer à l'atteinte des objectifs du développement durable et aussi d'être un acteur dans le processus de conscientisation des maliens sur le recyclage et l'impact des comportements humains sur l'environnement.

### NOS PRODUITS

BY'RECYCL a aujourd'hui deux gammes de produits dont la première est constituée des meubles et objets de décoration et la seconde des revêtements de sols.

Procédé de transformation :

BY'RECYCL possède un espace situé à KALABAN COURA, qui lui permet de collecter et stocker les pneus usagés.

Après le stockage, les pneus sont triés et classés selon la qualité des pneus.

Pour les meubles, les pneus sont nettoyés et passent entre les mains expertes de nos artisans. En plus des pneus, nous utilisons d'autres matières premières telles que les chiffons, le bois, la colle et les clous.

Pour les revêtements de sols, les pneus sont

découpés et passés à la broyeuse. On obtient ainsi des granulés de pneus de 5 millimètres, ces granulés seront vendus directement à nos partenaires ou transformés en pavés en utilisant la résine comme liant.

Tous nos procédés respectent les normes environnementales en vigueur et permet de réduire considérablement les pollutions dû à l'incinération et à l'abandon de ces pneus dans la nature.

### L'ambition de BY'RECYCL

By'Recycl a comme ambition de devenir le leader dans le recyclage au Mali, non seulement des plastiques de tout genre, mais également des déchets de tout genre (organiques, durs, liquides). By'Recycl voudrait créer une valeur ajoutée réelle à travers ces déchets et que toute la population puisse en tirer profit.

### Accès aux produits

Aujourd'hui la vente est faite exclusivement sur commande, pour permettre au client d'avoir le choix d'un produit qui lui correspond le mieux.



## BABA DÈME

Coach Formateur développement Professionnel et Personnel

# GRAND ANGLE

## REUSSIR SON RECRUTEMENT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ?

Dans une stratégie de développement et de performance d'une entreprise, les ressources humaines constituent l'un des socles les plus importants. L'enjeu crucial étant de trouver et fidéliser les meilleurs collaborateurs et employés.

Comment attirer et recruter l'employé modèle, les meilleurs profils ou le salarié idéal ?

Pour les grandes entreprises, la stratégie de recrutement est souvent bien élaborée. Elles sont dotées d'un pouvoir d'attraction grâce à un service de ressources humaines très performant et une culture d'entreprise forte.

Pour les Petites et Moyennes Entreprises (PME), elles sont souvent confrontées à plusieurs dilemmes pour recruter les bonnes personnes.

Sans véritable service des ressources humaines, de méthodologie et savoir faire dans le recrutement, certaines entreprises se retrouvent en difficulté en faisant de mauvais choix.

Beaucoup d'entrepreneurs peuvent se faire tromper par de belles promesses affichées par

un candidat lors de l'entretien d'embauche. Ils déploreront à terme le manque d'investissement et de motivation de celui-ci.

Des difficultés de recrutements peuvent être également liées à un manque de maîtrise des techniques de recrutement, à des offres peu attractives, mal formulées ou tout simplement n'atteignant pas la cible recherchée.

Pour attirer le profil idéal, la rémunération n'est pas le seul critère privilégié, la sécurité de l'emploi, l'évolution professionnelle au sein de l'entreprise, les conditions de travail, les avantages en nature, l'environnement et le bien-être sont aujourd'hui autant de critères à prendre en compte.

Quelques conseils pour réussir son recrutement:

### 1- Déléguer ou sous traiter vos recrutements à des cabinets spécialisés.

Externaliser son recrutement et le confier à des structures spécialisées et professionnelles présentent de nombreux avantages.



Parmi ces avantages, un gain de temps et de productivité, une réduction des coûts et des risques.

Gain de temps parce que très souvent dans les PME, ce sont les dirigeants ou un cadre de l'entreprise qui s'occupent intégralement du processus d'embauche au détriment de son activité. En effet, souvent sous-estimé, ce processus de recherche prend énormément de temps entre la diffusion de l'offre, les sélections et la décision finale.

Les cabinets de recrutement font en amont un tri sélectif des candidatures et proposent les meilleurs profils en adéquation avec l'offre. Ce qui permet d'éviter de mauvais profils et de se concentrer sur la partie opérationnelle.

Se faire accompagner a cette autre avantage de pouvoir bénéficier d'un savoir faire et d'un réseau professionnel déjà existant.

Par exemple, dotée d'une véritable expertise dans le recrutement, Emploi et Moi au Mali, a mis en place des offres pour accompagner au mieux les entreprises dans leur processus d'embauche. Sa collaboration étroite avec des entreprises et sa connaissance du marché de l'emploi local lui permet d'affiner le profil des candidats proposés..

Il est conseillé aux entreprises de nouer un partenariat solide avec ces structures spécialisées afin de transmettre les valeurs et la culture de l'entreprise pour permettre un recrutement positif.

## **2- Maîtriser le processus et les techniques de recrutement**

A défaut d'externaliser, prendre le soin d'établir une véritable stratégie de recrutement. Bien définir et formuler les offres d'emploi. Détailler les compétences requises et utiliser les réseaux professionnels spécialisés dans votre domaine d'activité pour diffuser les offres.

Dans ces périodes de chômage, la demande est très forte. Pour une offre d'emploi diffusée sur des plateformes généralistes, on se retrouve rapidement submergé par un grand nombre de candidatures et la plupart ne correspondant pas au profil recherché.

## **3- Privilégier la recommandation ou la cooptation en interne**

Ce qui permet d'impliquer les collaborateurs dans la vie de l'entreprise.

Une cooptation, c'est aussi la transmission des valeurs et de la culture de l'entreprise à la personne que l'on recommande.

Un collaborateur de l'entreprise ne prendra pas le risque de recommander une personne dont elle n'est pas sûre de ses compétences et de son intégration.

Un profil recommandé en interne, une fois choisi aura une attitude de reconnaissance vis à vis de son mentor et de l'entreprise. Il se sentira beaucoup plus concerné et impliqué dans les différentes activités et attentif à ses propres performances.

## **4 – Développer la stratégie de communication de l'entreprise**

Pour développer son attractivité, l'entreprise doit accroître sa visibilité auprès notamment de ses futurs collaborateurs.

Une bonne présence en ligne à travers un site valorisant ses propres activités et faisant la promotion de sa culture d'entreprise est nécessaire.

D'autres pistes à ne pas négliger, comme être présente sur les réseaux sociaux professionnels (Linked In...), nouer des partenariats avec des écoles ou instituts de formations, participer à des salons ou événements spécifiques tel que le Salon International de Recrutement de Bamako.

## **5 – Fidéliser ses collaborateurs**

Réussir l'intégration rapide de la nouvelle recrue. En général, un candidat à la recherche d'un emploi postule à plusieurs offres. De ce fait, l'entreprise n'est pas à l'abri d'un revirement de dernière minute de sa recrue si une proposition tardive mais plus alléchante lui arrive.

Un employé restera fidèle s'il se sent bien et épanoui au sein de l'entreprise.

Instaurer des relations de confiance avec vos collaborateurs. Définir avec ces derniers un plan d'évolution à terme au sein de l'entreprise.

Mettre en place des critères de performances réguliers et des récompenses.

Permettre et inciter des initiatives et des prises de responsabilités.

Lorsqu'un salarié participe à la vie de l'entreprise, il comprend les enjeux et reste motivé dans son travail.

Proposer un bon salaire et de bonnes conditions de travail sont des leviers pour attirer les bons profils.

Travailler au sein d'une PME permet d'accéder plus rapidement à des responsabilités et de développer ses compétences que dans une grande entreprise.

Il n'est jamais aisé de trouver ce salarié modèle. Celui qui au delà de ses compétences, et de son rôle s'intéressera à la vie de l'entreprise en

général et des résultats en particulier. C'est celui à qui on pourrait facilement confier des tâches sans appréhension. C'est celui qui sera force de propositions et qui démontrera des envies d'évoluer.



# La bienveillance nous unit

Saham Assurance devient **Sanlam**

Les mêmes valeurs nous unissent



Vivez en toute confiance





# L'Énergie à EMPORTER

**300 ml**  
**400 FCFA\***

**reaktor**  
energy drink

Conquering Day and Night

\*PRIX DE VENTE CONSEILLÉ



Service client : (+223) 20 79 27 47



## COULIBALY AWA



REF3011CC20

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Finance, Audit et Contrôle de Gestion
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Accueillante, forte capacité d'organisation

## COULIBALY ADAM



REF3111CC20

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Finance, Audit et Contrôle de Gestion
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Organisée, assidue, maîtrise les outils informatiques

## SANOGO KADIATOU



REF3211CC20

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Commerce International et Transport
Expériences professionnelles	+ 6 Mois
Compétences	Connaissance en gestion logistique, capacité d'apprentissage

## DIARRA BOUBACAR



REF3311CC20

Niveau	BAC + 5
Catégorie	GRH
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Ponctuel, Organisé, travaille en équipe



**GUINDO  
NOUHOU**



REF3412CC20

Niveau	BAC +3
Catégorie	Assurance Banque et Finance
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Maitrise les outils informatiques

**TRAORE  
MAMOUDOU  
LAMINE**



REF3512CC20

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Logistique et Transport
Expériences professionnelles	+ 9 mois
Compétences	Connaissances des incoterms et maîtrise le pack office

**DIARRA  
ASSITA**



REF3612CC20

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Finance et Comptabilité
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Rigoureuse, dynamique, maitrise les outils informatiques

**DIARRA  
BOUBACAR**



REF 3712CC20

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Marketing Management
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Connaissance en marketing, vente et maitrise le pack office

# MARIAM A MATCHÉ AVEC UNE OFFRE D'EMPLOI EN 2 JOURS !

Fais comme Mariam,  
inscris-toi et trouves le poste  
adéquat sur [humaneo.africa](https://humaneo.africa) !



SCAN ME



**HUMANÉO**   
by SAER EMPLOI



## KEBE IBRAHIM



REF7212CP20

Niveau	BAC + 3
Catégorie	GRH
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	Gestion administrative du personnel, du recrutement

## COULIBALY NOUMOUDIO



REF7312CP20

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Journalisme - Communication - Marketing
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Connaissance en marketing et les réseaux sociaux

## SALLOU MAHAMADOU



REF7401CP20

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Finance - Audit et contrôle de Gestion
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Capacite de communication, travaille en équipe

## TRAORE MAMADOU



REF7501CP20

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Droit - Marketing
Expériences professionnelles	+ 4 ans
Compétences	Connaissance en droit, en marketing, en vente et le pack office

**DIARRA  
KONIBA**



REF7601CP20

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Gestion
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Connaissance en informatique et en gestion

**CISSOUMA  
AMIDOU**



REF7701CP20

Niveau	Bac + 4
Catégorie	Gestion
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	Maîtrise des outils informatiques, connaissance en prospections

**TRAORE  
FATOUMATA**



REF7801CP20

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Commerce International et Logistique
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Ponctuelle, rigoureuse, dynamique, connaissance en vente

**TRAORE  
MOHAMED**



REF7901CP20

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Audit et contrôle de Gestion
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Rigueur, dynamisme, capacité d'adaptation, travail en équipe



**ANW YA KÈ** **AW YÉ**  
EXIGEZ LE MEILLEUR !

**DÉCOUVREZ LES LUBRIFIANTS  
DE HAUTE QUALITÉ !\***



**YARA OIL  
LUBRICANTS**

\*Développé et testé en laboratoire Européen



# ▲ 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**

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	-	-
<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 2019/2020, passage 3 (octobre – décembre)





# ASTUCE

## ENVOYER UN CV PAS TROP LOURD

---

Dans le cadre d'une candidature par Internet qui est désormais la règle, il faut privilégier les formats de fichier les plus répandus et les plus facilement lisibles par tous : Word, pdf voire rtf. Votre CV doit être le plus léger possible : pas d'image (pas de photo donc), pas de couleurs, pas de cadres qui perturbent la lecture de votre CV par les logiciels de tri de candidatures.

Les fichiers image (type .jpg, .eps, .gif) sont à proscrire sauf si vous êtes graphiste et que vous avez réalisé un CV « créatif ». Mais dans ce cas précis, n'oubliez pas de le compresser au maximum et de joindre un CV au format plus classique.

Le nom de votre fichier doit aussi permettre au recruteur de gagner du temps dans son classement. Plutôt que de joindre un fichier intitulé CV2013\_OK\_version2.doc, optez pour un nom de fichier du type CV-Nom-Prenom.doc.





# PACK ÉTUDIANT

Pour vous accompagner tout au long de vos études

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

## TARIF

- 500 F CFA par mois

## DOCUMENTS À FOURNIR

- Une copie de la carte nationale d'identité / passeport / Carte NINA
- 2 photos d'identité de même tirage
- Un justificatif d'adresse
- Une carte d'étudiant ou une attestation de scolarité



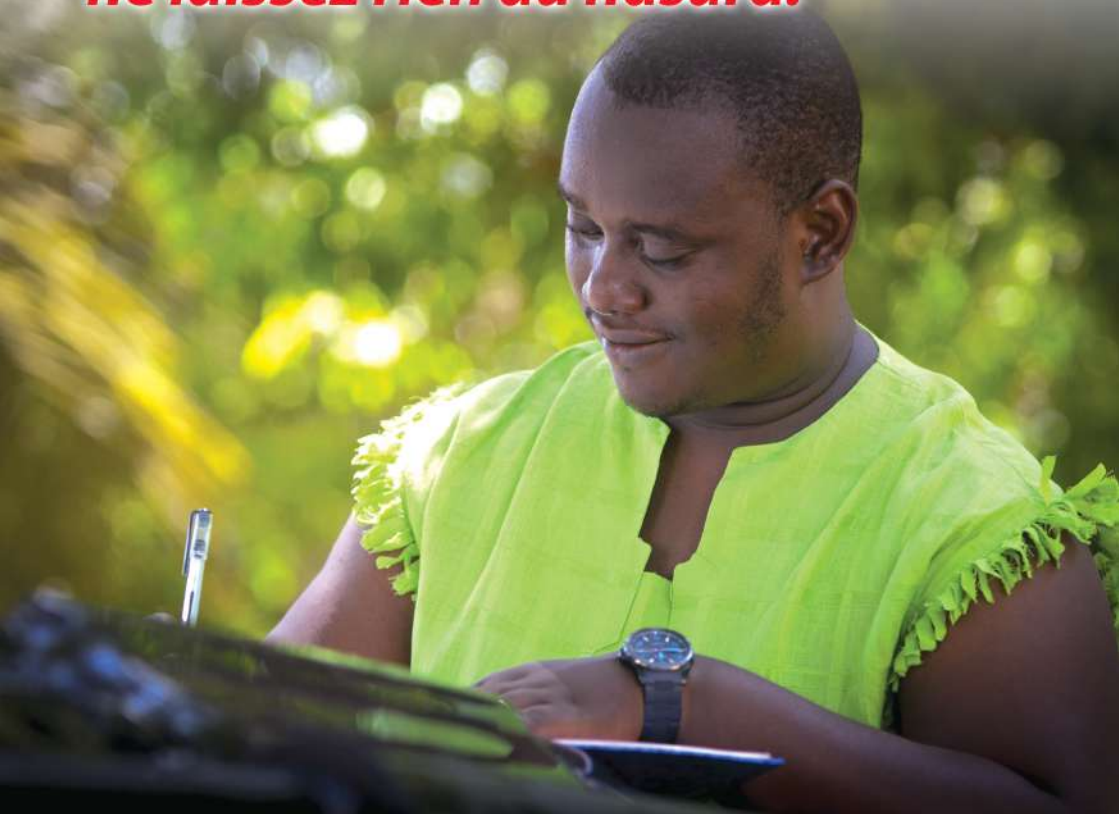
Pour obtenir votre PACK ÉTUDIANT, rendez-vous dans n'importe quelle agence CORIS BANK INTERNATIONAL MALI, ou contactez le 20 70 59 00 pour plus d'informations.

La Banque Autrement

[www.mali.coris.bank](http://www.mali.coris.bank)



# Avec KANADA, ne laissez rien au hasard.



SMARTMEDIA | MALI

Vous avez des projets et vous souhaitez les voir se réaliser de votre vivant ou non ou même dans une situation d'invalidité ? Vous souhaitez simplement disposer d'une certaine somme à un moment précis, et en même temps vous prémunir vous et votre famille contre les conséquences d'un décès et d'une invalidité prématurés ?

En souscrivant à KANADA, vous avez la garantie que votre capital sera reversé pendant la période de couverture et en cas de réalisation d'un des événements suivants : vie à l'échéance du contrat ; décès ou invalidité absolue et définitive avant l'échéance.

**KANADA est un produit conçu spécialement par SONAVIE pour vous assurer, pendant une période déterminée, autant en cas de décès qu'en cas de vie.**



**POUR TOUTE LA FAMILLE, POUR TOUTE LA VIE.**

Tél. : +223 20 29 54 00 | Fax : +223 20 29 55 01  
Immeuble SONAVIE | BPE 2217, ACI 2000 | Bamako - Mali

*Entreprise régie par le code des assurances*

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



# Une opportunité pour développer ma carrière

## Plateforme e-recrutement d'Orange

- Créer vos CV
- Postuler aux offres d'emplois en ligne
- S'enregistrer dans la base Orange Mali pour des opportunités futures
- Demander un stage
- Demander un emploi



<https://e-recrutement.orangemali.com/#/dash>



Vous rapprocher  
de l'essentiel