

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

GRATUIT N°41 - SEPTEMBRE 2021

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

LES METIERS DE L'ASSURANCE : DES OPPORTUNITÉS DE CARRIERES MÉCONNUES

▶ NEW START-UP INTERVIEW

Bikiry Makanguilé

Administrateur Directeur Général
des sociétés SANLAM MALI (vie et non vie)

NOS PARTENAIRES:



CVTHÈQUE

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

7 JOURS DE CHAINES EN PLUS TOUT DE SUITE !

© 2014 MEDIA COTE D'IVOIRE



nouvelle
**La semaine
GENEREUSE**

**REABONNEZ-VOUS EN AVANCE ET PROFITEZ
D'UNE SEMAINE DE CHAINES EN PLUS**

 **36 555**
ÉCOUTÉZ-NOUS EN DIRECT SUR
NOTRE LIGNE D'ASSISTANCE CLIENTS
CANAL+ MALI

**LES BOUQUETS
CANAL+**

SOMMAIRE

05 | EDITO

06 | INTERVIEW

BIKIRY MAKANGUILÉ
Directeur Général de SANLAM MALI

11 | START-UP

LAFIA SERVICES

12 | GRAND ANGLE

LES METIERS DE L'ASSURANCE : DES OPPORTUNITÉS DE
CARRIERES MÉCONNUES

16 | CVTHEQUE

22 | FREELANCER

25 | ASTUCE

Travailler les mots-clés de votre CV



Édité par **EMPLOI ET MOI**

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

Directeur de publication :
Mahamadou SANOGO

Rédacteur en chef :
Cheick Ahmad Tijani TOURE

Chargée des finances :
Aminata K'ssa TRAORÉ

Maquettiste :
Mamad'ART

Photographe :
Mamad'ART



CARTE FREELANCER EN COURS...



LE MARCHÉ DE L'EMPLOI DANS L'ASSURANCE AU MALI

Le secteur des assurances est un secteur actif, diversifié et en pleine expansion au sein du paysage économique et social malien. L'assurance est également un secteur assez particulier du point de vue du mode de fonctionnement de ses entreprises, puisque les entreprises et compagnies d'assurance ont des méthodes de gestion spécifiques adaptées à la nature de leur activité, qui est, rappelons-le, de savoir anticiper le risque pour pouvoir l'assurer.

Composé de 8 compagnies d'assurance, Doté d'un poids économique important, puisqu'il emploie plus de 500 personnes et recrute en moyenne des centaines d'agent.

L'assurance est un secteur régit par le code des assurances, le CIMA et la convention collective des banques établissements financiers et assurances du mali est composé de plusieurs branches. Les différentes branches du secteur de l'assurance peuvent être classifiées et regroupées au sein de catégories plus vastes. Ces catégories sont fondées sur la prise en compte de deux types de critères bien distincts :

1) Le mode de gestion des primes

2) Le principe d'indemnisation des sinistres

Le critère du « mode de gestion des primes » permet d'établir une distinction entre « Assurances IARD Incendie-Accident-Risques Divers » (ou « Assurances Non-Vie ») et « Assurances Vie » toutes les assurances dont le risque est lié à la durée de vie de l'assuré.

Le critère du « principe d'indemnisation des sinistres » permet de distinguer entre « Assurances de Dommages » et « Assurances de Personnes ».

Les métiers de l'assurance regroupent des gammes de professions riches et variées à savoir :

- 1) Conception et adaptation de produits
- 2) Contrôle technique et prévention
- 3) Gestion des contrats
- 4) Commercial
- 5) Comptabilité
- 6) Réassurance
- 7) Administration
- 8) Secrétariat et assistanat
- 9) Communication
- 10) Gestion des actifs
- 11) Informatique et télécommunications
- 12) Etudes et conseil
- 13) Gestion et organisation
- 14) Logistique
- 15) Ressources humaines
- 16) Direction.

En dépit de la pandémie du Covid 19 le secteur des assurances a su quand même maintenir le cap. Ce dynamisme a profité aux fonctions supports telles que la tarification, le contrôle de gestion, la comptabilité ou l'actuariat. La digitalisation du secteur a également créé de nouvelles opportunités.

L'assurance, de par son importance et son expansion, est donc un secteur appelé à occuper de plus en plus d'actifs dans la vie des populations.

EMPLOI ET MOI

AVEC EMPLOI ET MOI NOUS SENSIBILISONS SUR LA PRÉVENTION DES SINISTRES ET DOMMAGES À TRAVERS LES ASSURANCES



Bikiry Makanguilé

Administrateur Directeur Général des Sociétés SANLAM MALI (vie et non vie)

THEME : L'ASSURANCE DANS L'EMPLOI !

1. Présentation et parcours ?

Bikiry MAKANGUILE est titulaire d'une maîtrise en sciences économiques - option Management obtenue au Maroc en 1996, d'un Master en Management et Administration des Entreprises de l'Université de la Sorbonne - Panthéon 1, d'un Executive M.B.A. de l'Institut français de gestion (IFG) et d'un MBA de l'Institut d'Administration des Entreprises de Paris (IAE - Paris).

Monsieur MAKANGUILE a commencé sa carrière en tant que Souscripteur à Colina Mali (devenu SAHAM Assurance puis Sanlam Mali) depuis 1998. Il a occupé plusieurs postes dans la société (Souscripteur Incendie & Risques Divers, Directeur technique, puis Directeur des opérations).

Il a été Directeur général de la filiale du Togo pendant cinq ans de 2009 à 2014, puis est retourné au Mali en 2014 en tant qu'Administrateur Directeur Général des deux sociétés Sanlam Mali (vie et non vie).

En plus de son poste de Manager Général de Sanlam au MALI, Monsieur MAKANGUILE est également Président du conseil d'administration de Sanlam TOGO depuis Octobre 2019 et Administrateur Lead Director de Sanlam Senegal depuis 2020 et Président de la fédération des compagnies d'assurance du MALI. Bikiry MAKANGUILE est également membre du conseil économique et social de la République du MALI depuis juin 2021.

2. Parlez-nous de SANLAM et de l'effectif employé

Appelée à l'origine SAHAM ASSURANCE, SANLAM ASSURANCE est une compagnie d'assurance filiale du premier groupe d'assurance du continent et d'origine

Sud-Africaine. Le groupe est présent au MALI avec deux sociétés SANLAM MALI et SANLAM VIE MALI exerçant dans les deux branches d'assurance à savoir l'assurance vie et l'assurance non vie (IARD). Chacune de ces deux sociétés a un capital social de Trois milliards Francs CFA (3.000.000.000 FCFA) entièrement libérés.

L'histoire de la société a commencé en 1989, il y a 32 ans sous le nom de COLINA, pour ensuite prendre en 2014, la dénomination de SAHAM ASSURANCE MALI et maintenant SANLAM ASSURANCE depuis 1er juin 2021 ; toujours avec la même vision, celle de devenir une référence dans le domaine de l'Assurance au Mali.

Nos deux sociétés occupent une place importante au MALI avec une part de marché de 35% dans la branche d'assurance non vie (1er sur 8 acteurs) et 38% en assurance vie (2ème sur 4 acteurs). Nous employons directement environ 110 personnes mais avec notre réseau d'une quarantaine d'agences générales et délégations régionales, l'effectif employé dépasse 250 personnes. Il y a beaucoup de jeunes que nous formons et employons dans notre réseau de distribution pour vendre des produits d'assurance. Nous continuons d'offrir des opportunités de stage de formation et d'emploi aux jeunes diplômés courageux pour accompagner notre développement car il ya beaucoup à faire dans le secteur de l'assurance au MALI.

3. Quels sont les produits et services que vous commercialisez ?

Comme expliqué au début, nous opérons dans les deux Branches d'assurance, avec des produits propres à

chaque branche.

Nos produits d'assurance non vie :

- Assurance Automobile ;
- Assurance Voyages ;
- Assurance Santé et Evacuation sanitaire ;
- Assurance Individuelle accidents ;
- Assurance Multirisque habitation, bureau, industrielle ;
- Assurance Transports ;
- Assurance Bris de machines, Tous risques chantier ;
- Assurance Responsabilité Civile chef d'entreprise et particulier ;
- Assurance Responsabilité Civile Décennale.

Pour ce qui concerne l'assurance Automobile, en plus des garanties classiques, nous offrons à nos clients un service d'assistance gratuit en cas d'accident. C'est un service innovant et très apprécié de nos assurés et qui couvre à Bamako et environs :

- L'aide au constat d'accident (envoi de facilitateur, alerte de la protection civile, expertise du véhicule...);
 - Le remorquage du véhicule en cas de panne ou d'accident ;
 - Le remplacement du véhicule en cas d'immobilisation.
- Pour la mise en œuvre du service d'assistance un numéro vert 80 00 11 64 joignable 7 jours/7 et 24H/24 est mis à la disposition de nos assurés.

Nos produits d'assurance vie :

- Educ Assur (financement de l'éducation des enfants) ;
- Assurance Décès (Individuelle ou collective) ;
- Assurance Retraite complémentaire (Individuelle ou en Groupe) ;
- Assurance Indemnités de Fin de Carrière (IFC).
- Assurance Vie Emprunteur ;
- Assurance découvert bancaire ;
- Assurance des comptes parraïnés

4. Sanlam Mali (Ex SAHAM ASSURANCE) est leader du marché malien de l'assurance depuis plusieurs années. Qu'est ce qui explique cette performance en quelques mots ?

C'est très simple ! C'est avant tout le professionnalisme et le respect de nos engagements. Vous savez ! L'assurance est une activité particulière basée sur la promesse et le respect des engagements est un facteur clé du succès. A Sanlam Assurance Mali, la rigueur, la culture de l'excellence et de l'innovation, le professionnalisme, le respect de nos engagements et la proximité sont les valeurs fondamentales que nous cultivons quotidiennement auprès de nos collaborateurs, nos clients et nos partenaires. Nous avons construit une réputation de compagnie solide, sérieuse, solvable et innovante. C'est ce qui a valu la confiance placée en nous depuis de nombreuses années. Nous savons aussi que tout n'est pas parfait et acceptons de nous remettre en cause pour pouvoir nous améliorer et avancer librement.

5. Vous êtes le Président du comité des compagnies d'assurance du MALI (CCAM), Comment se comporte le marché de l'assurance au MALI et les perspectives ?

Le marché de l'assurance au MALI est composé de 12 compagnies d'assurance dont 8 en assurance non vie (Branche IARD) et 4 en assurance vie.

Avec un chiffre d'affaires global de 55 milliards FCFA réalisé en 2020 contre 52,5 milliards FCFA en 2019 soit une croissance de 5% malgré le contexte difficile du fait de la COVID 19, le marché de l'assurance continue sa dynamique de croissance constatée depuis plusieurs années. On peut dire le marché de l'assurance au MALI se porte de mieux en mieux avec la compétition et la dynamique d'amélioration des services en cours, l'intérêt croissant des entreprises et des populations pour l'assurance de leurs biens, personnels, et les familles. Cependant beaucoup reste à faire par les acteurs du secteur en premier lieu pour innover, adapter les produits, améliorer la qualité des services et vulgariser davantage notre métier et nos produits. Par ailleurs il existe des freins à l'accélération de la dynamique de croissance pour permettre au secteur de jouer pleinement son rôle social et économique dans le pays. Ces freins sont d'ordre fiscal, réglementaire, socio-culturel (fatalisme ou insuffisance de la culture d'assurance) mais on y travaille avec les autorités de tutelle et tous les acteurs pour créer les conditions favorables au plein essor du secteur. Je suis donc optimiste et confiant quant aux belles perspectives du secteur car avec un taux de pénétration de moins de 0,59% du PIB (contre 1 à 2% dans la zone CIMA et 7 à 8% en Europe/Amerique), nous avons une grande marge de progression.

6. Qu'est-ce qu'une police d'assurance ?

La police d'assurance est le contrat qui lie l'assuré à la compagnie d'assurance. Elle est constituée de conditions particulières, de conditions générales et des autres modalités du contrat. C'est également la preuve matérielle de l'accord scellé entre l'assuré et l'assureur et qui définit la durée, les conditions de garanties, les exclusions, la prime ou cotisation à payer ainsi les modalités de résiliation.

7. Quelle est la différence entre l'assurance privée et publique ?

Si les deux régimes ont en commun la logique de prévoyance et de mutualisation et fonctionnent sur la base de la gestion des aléas avec à la clé toujours une cotisation ou prime à payer. Il est important de préciser que pour le régime d'assurance publique on parlera de protection sociale ou sécurité sociale comme c'est le cas pour l'INPS, la CMSS et même la CANAM qui sont tous une émanation de l'Etat. Ces structures fonctionnent sur la base de l'adhésion obligatoire. Par contre l'assurance privée est exercée par des entreprises privées ou mutualistes avec des produits et services destinés aux entreprises (privées ou publiques) et à toutes les couches de la population sur la base de l'adhésion volontaire et pour couvrir tout type de risque assurable d'un commun accord.

8. Le secteur informel peut-il bénéficier des produits d'assurance ?

Bien entendu l'assurance est destinée et utile à tous les secteurs de l'économie et toutes les couches sociales. La vocation de l'assureur lui commande de satisfaire à l'essentiel des besoins de couverture exprimés dans son environnement. Par exemple toute personne disposant d'une maison, d'une voiture ou d'une moto doit et peut souscrire facilement une assurance pour couvrir ses risques. Il en est de même pour l'assurance d'un magasin,

d'une boutique ou d'un atelier du secteur informel à condition de pouvoir indiquer la valeur à assurer pour le contenu et le bâtiment (ou le loyer). Le problème peut se poser éventuellement pour le secteur informel au niveau des modalités de souscription et d'encaissement de prime en assurance vie à cause de la faiblesse des cotisations et la faible bancarisation dans ce secteur et parfois l'analphabétisme. Cependant Des solutions existent ou sont à l'étude avec des produits de micro assurance, le paiement par mobile money etc.

9. Qu'est que le Bonus/ Malus ?

Le Bonus/Malus est une pratique autorisée en assurance automobile. Elle consiste à accorder une réduction sur le prix de l'assurance pour des assurés dont les véhicules ne sont pas impliqués dans des accidents (avec responsabilité imputée) sur une certaine période, c'est le Bonus.

Mais, lorsque le véhicule est impliqué dans plusieurs accidents (avec responsabilité imputée), le prix de l'assurance est revu à la hausse, c'est le Malus.

Une pratique similaire existe en assurance santé où en vertu d'une clause d'ajustement insérée dans le contrat, la prime (prix) d'assurance peut

faire l'objet de révision à la hausse ou à la baisse au renouvellement en fonction du niveau de consommation (dépenses de santé) enregistré au cours de l'exercice précédant.

10. Parlez-nous de la problématique des emplois dans le secteur de l'assurance ?

Le secteur des assurances est un grand pourvoyeur d'emplois au MALI, mais est parfois confronté à un problème de qualification des candidats à l'embauche à l'instar d'autres secteurs de l'économie. Le problème de ressources humaines se situe au niveau de l'encadrement où le besoin de cadres supérieurs spécialisés persiste pour le top management dans le domaine technique, de l'animation commerciale, le contrôle audit et conformité et pour assurer la relève des dirigeants.

Il faut noter qu'en plus des emplois salariés directs, le secteur offre également de bonnes perspectives d'emplois indirects dans les métiers de la distribution (Agences générales, courtage, mandataires et commerciaux vie).

L'effectif employé est de 403 salariés, hormis le personnel des intermédiaires, ainsi reparti : 129 cadres, 171 agents de maîtrise et 103 employés.





10. Mot de la fin (CALL TO ACTION)

L'assurance est un secteur en pleine évolution au MALI et qui offre de très belles perspectives de croissance, d'innovation et de carrière pour les jeunes diplômés. C'est un métier pluridisciplinaire qui reçoit des techniciens et cadres d'assurance spécialisés en assurance, des juristes, des économistes statisticiens, des actuaires, des comptables financiers, des auditeurs & contrôleurs de gestion managers commerciaux, des spécialistes du marketing communication et des commerciaux etc. Et la formation continue est généralement assurée. C'est un métier passionnant, interactif et captivant de telle sorte que la plupart des employés épouse par hasard le métier de l'assurance et y fait carrière et ne le quitte plus.



2Go
à 1000
Fcfa

© DFAtom.net

Encore plus doux qu'avant

Nouveaux forfaits Internet Mobile

Profitez de **plus de volume Internet Mobile** au même prix pour partager intensément avec vos proches

Orange Mali Sugu 

Vous rapprocher
de l'essentiel





LA SOLUTION A VOS BESOINS DE COURSES

📞 Contacts: +223 76 48 03 22 📍 Faladie - Rue 318, Porte 262

START-UP

LAFIA SERVICES

je suis Yacouba COULIBALY, jeune malien qui est toujours à la recherche d'évolution professionnelle, ambitieux, optimiste, avec une maîtrise en Droit Public et une licence en Gestion d'entreprise.

Comme tout autre étudiant en fin de cycle qui pensait qu'être diplômé serait l'équivalence d'un emploi, hélas la réalité était tout autre néanmoins j'ai jamais voulu baisser les bras.

En Mai 2019, j'ai décidé de me lancer dans l'entrepreneuriat d'où la création de LAFIA Services.

LAFIA Services est une entreprise de distribution de courriers, de livraison express de colis et de courses personnelles, proposées aux e-commerçants, entreprises et aux particuliers établit au Mali et bientôt partout dans le monde... Notre entreprise a pour but de permettre à nos clients de bien gérer leurs temps et leurs épargner trop de déplacements.



BABA DÈME

Coach Formateur développement Professionnel et Personnel

GRAND ANGLE

LES METIERS DE L'ASSURANCE : DES OPPORTUNITÉS DE CARRIERES MÉCONNUES

Sur le marché de l'emploi, le secteur des assurances est un secteur dynamique, en constant essor et surtout qui offre de nombreuses opportunités.

Pourtant, ce n'est pas le secteur d'activité qui attire le plus les étudiants ou les diplômés.

La faute sans doute à une méconnaissance du secteur, qui souffre de la comparaison avec les métiers classiques de la banque, des entreprises d'affaires, du marketing ou des nouvelles technologies quand au futur choix d'orientation professionnelle.

Si l'on a tendance à penser qu'il s'agit presque exclusivement de la vente de produits d'assurances automobile ou habitation, on y retrouve différents métiers avec une variété de profils.

Il s'agit bien d'un secteur transversal qui associe plusieurs compétences; que vous ayez un profil de vendeur, de commercial ou des compétences en marketing, banque, en gestion de risques par exemple vous y trouverez des débouchés.

Faire le choix de s'orienter vers les métiers des assurances est un choix gagnant et présente beaucoup d'avantages. Voici quelques raisons :

1- Des débouchés et de nombreuses opportunités d'emplois

De nos jours, les choix d'une orientation professionnelle ou d'une formation se basent avant tout sur la capacité à trouver un emploi plus que sur une passion.

Les assurances ont cet avantage de faire partie des métiers dits essentiels au bon fonctionnement de la société et de l'économie en général.

Dans le secteur privé, les assurances dans le giron des banques recrutent fortement et dans plusieurs domaines.

Outre les conseillers et agents en assurance, on peut citer notamment les courtiers, les experts, les vérificateurs en constat de sinistre, les contrôleurs, les analystes, les actuaires, les souscripteurs, les rédacteurs de contrats, les juristes...

Si les profils de vendeurs sont appréciés, la polyvalence et les expériences venant d'autres secteurs d'activités représentent aussi des atouts. Un courtier aura besoin d'avoir des connaissances en assurance, mais également en finance et en droit.

Les critères que privilégient les recruteurs sont la capacité de travailler en équipe, faire preuve d'empathie et d'écoute pour les interactions humaines.

En sachant que les assurances sont sollicitées dans la plupart des cas lors de drame ou de sinistres, dans de pareilles circonstances se montrer à la fois professionnel, réconfortant et rassurant est indispensable pour le client.

Pour les métiers de courtages et d'actuariat, la capacité d'analyses et des connaissances en statistiques et mathématiques sont recommandées.

Enfin pour les stagiaires, il est judicieux de faire acte de candidatures car les cabinets ou les sociétés d'assurances sont demandeurs.

2 – Une rapide évolution professionnelle.

Grâce à la grande variété de métiers dans le domaine des assurances, on acquiert plus facilement des compétences et on peut également évoluer en interne.

La plupart des sociétés encouragent cette évolution pour garder leurs meilleurs éléments et proposent des formations en interne.

La grande interaction entre les différents services favorise les échanges et indirectement permet aux différents collaborateurs de comprendre et d'assimiler le travail de chacun.

Un conseiller d'assurance interagit avec le rédacteur des contrats, avec un analyste, et un vérificateur avant la validation d'un contrat d'assurance passé avec un client. C'est pour cela qu'il faut aimer et savoir travailler en groupe.

On peut rapidement évoluer en interne et se voir confier des tâches de responsabilités. On peut passer de conseiller en assurance en manager d'équipe ou formateur. Surtout pour ceux qui atteignent des objectifs de vente ou de souscriptions passées.

3 - Des rémunérations attractives et des conditions de travail idéales

Les salaires sont attrayants car ils reposent très souvent sur une partie fixe et une partie variable (bonus, primes ou commissions) liées à la performance et à la productivité.

Les employeurs pour attirer et surtout fidéliser leurs recrues proposent en plus des avantages en nature.

Beaucoup de compagnies d'assurances reçoivent de leurs partenaires des gratifications et des intéressements.

D'ailleurs beaucoup de personnes travaillant dans le milieu des assurances sont passionnées par les défis et les challenges de leurs métiers. Ils sont confrontés chaque jour à des cas différents d'un client à un autre. Ce qui fait que l'on ne s'installe pas dans une routine lassante et maintient un certain degré de motivation.

4 - Le côté gratifiant des relations clients.

Le caractère gratifiant est de pouvoir apporter une solution et des aides à des personnes vulnérables et fragiles qui traversent des moments difficiles après une tragédie, un sinistre ou un drame notamment pour les réparations.

Il faut faire preuve de pédagogie et de pouvoir expliquer en des termes simples aux clients des textes de contrats très techniques et incompréhensibles pour certains.

Lorsque les réparations sont faites, il y a alors un sentiment de reconnaissance de l'assuré vis à vis de l'assureur.

Les assurances restent un secteur sûr et d'avenir

Tout au long de nos vies, nous sommes dans l'obligation de souscrire aux assurances.

Le rôle de ces assurances étant de minimiser les risques et des pertes (investissements, transactions, pertes matérielles, accidents de la vie...); ce sont donc des besoins indispensables à la vie de tous les jours.

C'est un secteur d'activité qui se renouvelle constamment et s'adapte à un environnement de plus en plus incertain.

La digitalisation de la société a créé de nouveaux besoins. Par exemple, on assure des données informatiques, des Smartphones ...On retrouve aussi des assurances contre des dégradations causées par des manifestations violentes, des émeutes ou voire certaines catastrophes naturelles récurrentes.

Dans un secteur très concurrentiel, les sociétés d'assurances doivent se montrer flexible face à une clientèle de plus en plus exigeante et regardante sur ses contrats d'assurances.

Les assurances reposent sur des produits et des services indispensables, s'il y a bien un secteur

où l'on peut trouver de l'emploi, c'est bien celui
des assurances qui recrute constamment.

La bienveillance nous unit

Saham Assurance devient **Sanlam**

Les mêmes valeurs nous unissent



Vivez en toute confiance



DOUCEUR & EQUILIBRE



EAU MINÉRALE NATURELLE

100 F



*Mon eau,
ma Vie.*

400 F



SERVICE CONSOMMATEURS:
00223 20 79 27 47



SINAYOGO DIOFING DITE ASSITAN



REF3801CC21	Niveau	BAC + 2
	Catégorie	Marketing
	Expériences professionnelles	+ 15 ans
	Compétences	Bonne maitrise des opérations de guichet, très accueillante

DEMBELE MAHAMADOU



REF3901CC21	Niveau	BAC + 3
	Catégorie	Geographie Physique
	Expériences professionnelles	+ 1 an
	Compétences	Maitrise de Windows, Cartographie

KONE FANTA



REF4002CC21	Niveau	BAC + 5
	Catégorie	Ingénierie Commerciale
	Expériences professionnelles	+ 2 ans
	Compétences	Maitrise de Microsoft Office, Sari et Delta

COULIBALY YACOUBA



REF4102CC21	Niveau	BAC + 5
	Catégorie	Communication qualité et développement durable
	Expériences professionnelles	+ 1 an
	Compétences	Maitrise de PC et Pack Office, Filmora (Montage Vidéo)

**TRAORE
ALIMA**



REF4202CC21

Niveau	BAC +3
Catégorie	Gestion - Banque - Finance - Assurance
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Maitrise de Word, Excel, Ciel-Comptable

**DIALLO
AICHA**



REF4302CC21

Niveau	BAC + 2
Catégorie	Informatique de Gestion
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Langage de programmation C++, HTMLS, CSS et Pack Office

**DIALLO
ABDOULAYE**



REF4402CC21

Niveau	BAC + 2
Catégorie	Banque - Assurance
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Maitrise des outils informatiques

**TRAORE
MAMADOU**

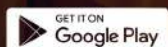


REF 4502CC21

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Economie Internationale et Développement
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Maitrise des outils informatiques

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

Fais comme Mariam,
inscris-toi et trouves le poste
adéquat sur humaneo.africa !



SCAN ME



HUMANÉO 
by SAER EMPLOI



TOUNKARA ABDOULAYE



REF8001CP21

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Gestion Commerciale
Expériences professionnelles	+ 3 ans
Compétences	Négociation, gestion clientèle, maîtrise des outils informatiques

NIANG BINTOU



REF8101CP21

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Réseaux Système Télécommunication
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Maitrise du Pack Office

TRAORE LASSANA



REF8202CP21

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Finance Management
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Maitrise de Excel, Word, Powerpoint, Access

SISSOKO KANKOU



REF8302CP21

Niveau	BAC + 5
Catégorie	Réseaux et Télécommunication
Expériences professionnelles	+ 3 mois
Compétences	Maitrise des outils et logiciels informatiques

**DIAKITE
RAMATOULAYE**



REF8402CP21

Niveau	BAC + 3
Catégorie	Gestion des Entreprises
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Maitrise du Pack Office

**SYLLA
MAHAMADOU
LAMINE**



REF8502CP21

Niveau	Bac + 3
Catégorie	Finance Management
Expériences professionnelles	+ 6 mois
Compétences	Maitrise des outils informatiques et sage comptabilité

**SODIO
ADAMA**



REF8602CP21

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Gestion des entreprises et administrations
Expériences professionnelles	+ 1 an
Compétences	Maitrise du Pack Office et Progiciel Sage GESCOM

**TRAORE
NANA KADIDIA**



REF8702CP21

Niveau	BAC + 4
Catégorie	Finance comptabilité
Expériences professionnelles	+ 2 ans
Compétences	Compétences exceptionnelles en finance et en comptabilité

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

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



**YARA OIL
LUBRIFIANTS**

*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	-	-
Total	6 333 551	66 949	3 702 832	489 402	104 405	

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



ASTUCE

TRAVAILLER LES MOTS-CLÉS DE VOTRE CV

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

PACKS SALARIÉ

Pour vous accompagner
tout au long de
votre carrière



► PACK QUIÉTUDE

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

TARIF

- 2 000 F CFA par mois

► PACK ÉLITE

- Compte chèque
- Compte épargne
- Carte Visa Leader
- E-Coris
- SMS Banking
- E-Relevé

TARIF

- 3 000 F CFA par mois

PACK LIBERTÉ PROFESSIONS LIBÉRALES

Pour accompagner tous
les professionnels



- Compte chèque (frais de tenue de compte offerts).
- E-Swift
- Carte Visa Leader.
- E-Coris.
- SMS Banking.
- E-Relevé.

TARIF

- 5 000 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
- Un justificatif d'activité

Pour obtenir votre **PACK QUIÉTUDE**, **PACK ÉLITE** ou **PACK LIBERTÉ**, 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





SONAVIE célèbre avec vous les 61 ans d'indépendance de notre pays



BONNE FÊTE DU 22 SEPTEMBRE



Ka wari ta nogoya la

Les frais de retrait baissent encore



Orange Mali Sugu 

Paliers		Tarifs de retrait Orange Money	Tarifs Bèka Transfert
0	1 000	50	100
1 001	2 000	125	175
2 001	5 000	175	225
5 001	10 000	350	400
10 001	20 000	600	650
20 001	30 000	850	900
30 001	50 000	1 100	1 150
50 001	75 000	1 300	1 450
75 001	100 000	1 400	1 550
100 001	150 000	1 500	1 650
150 001	200 000	2 000	2 150
200 001	300 000	3 500	
300 001	600 000	5 000	
600 001	1 000 000	8 500	
1 000 001	2 000 000	13 000	

Service client : **37070**



**Vous rapprocher
de l'essentiel**

Orange Finances Mobiles Mali

Immeuble Teylium Hamdalaye ACI 2000 Bamako Mali
Tel: (+223) 44 99 90 00 Fax: (+223) 44 99 90 01