

VALEURS AJOUTÉES

Savoir pour mieux agir

le Mag des Entreprises

www.valeursajouteeslemag.net

AFRIQUE CENTRALE:
LES PRODUITS LES PLUS
EXPORTÉS ET LES
PRINCIPAUX CLIENTS

**PASSER DE SALARIÉ A
ENTREPRENEUR :** QUELQUES
QUESTIONS INDISPENSABLES
A SE POSER !

**AHMED
SOULAIMANI**

**INTELICIA: 4 STRATÉGIES D'ENTREPRISE
QUE VOUS DEVRIEZ *imiter***

1er FÉVRIER 2022 NEWSLETTER N° 104



L'invité: AHMED SOULAIMANI



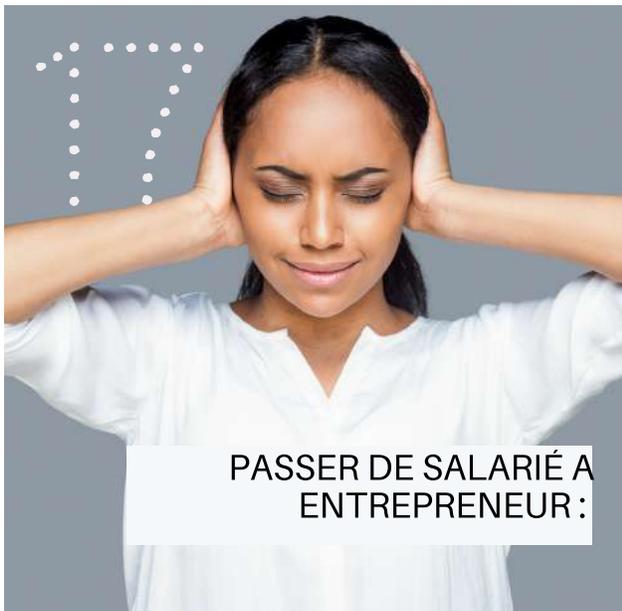
QUELQUES OUTILS DE
COMMUNICATION POUR
MANAGER CHEZ INTELICIA



LA PETITE HISTOIRE
DU JOUR



APPEL AUX
SPONSORS &
PARTENAIRES



PASSER DE SALARIÉ A
ENTREPRENEUR:



AFRIQUE CENTRALE:
LES PRODUITS EXPORTÉS
ET LES DIFFÉRENTS
CLIENTS

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

SAVOIR POUR MIEUX AGIR



**LE MEILLEUR GUIDE
POUR ENTREPRENDRE
ET SE FAIRE CONNAÎTRE**

WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAG.COM

+237 699 488 327



**C'EST L'HISTOIRE D'UN
PROPRIÉTAIRE QUI A
FAIT SA DÉCLARATION
D'IMPÔT TOUT SEUL... ET
QUI EN A PAYÉ LE PRIX...**

C'EST L'HISTOIRE D'UN PROPRIÉTAIRE QUI A FAIT SA DÉCLARATION D'IMPÔT TOUT SEUL... ET QUI EN A PAYÉ LE PRIX...

Un propriétaire, qui exerce une activité de loueur en meublé non professionnel, déclare, pour le calcul de son impôt personnel, les loyers perçus dans la catégorie des revenus fonciers. Une erreur, pour l'administration, qui rappelle que le propriétaire, parce qu'il exerce une activité de loueur en meublé, doit déclarer ses revenus dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Elle redresse donc le propriétaire en ce sens, ce qu'il ne conteste pas, et lui applique une majoration de 25 % pour défaut d'adhésion à un centre de gestion agréé, ce qu'il conteste : puisqu'il avait déclaré des « revenus fonciers », il n'était pas tenu à une telle adhésion. Une simple erreur de catégorie d'imposition qui ne justifie pas l'application de cette majoration de 25 %...

Sauf que la simple erreur de catégorie d'imposition, même commise de bonne foi, ce qui est le cas ici, ne permet pas d'échapper à la majoration de 25 %, rappelle le juge. Le redressement fiscal est donc maintenu.

Arrêt de la Cour Administrative d'Appel de Paris du 21 novembre 2019, n°18PA02399

by WebLex





PAALI CITY

T R A V E L S

AGENCE DE VOYAGE & TOURISME

VENTE DE LA DESTINATION RDC

GUIDE TOURISTIQUE 00243

OPÉRATEUR TOUR



Sites Touristiques & Richesses



Plage Katebi



Plage Muanda



Volcan Nyiragongo



Chute Wagenia



Mont-Rwenzori



Parc National de Virunga



Or



Cuivre



Diamant



Coltan

📍 Av. Colonel Ebeya N°1454 en diagonal de Restaurant KIROS
et QG Armée du Salut #Galerie Pacha, Local 8 Kinshasa-Gombe

☎ (Autre) +243 992 202 659
(Mobile) +243 824 622 272
✉ E-mail: paalitravel@gmail.com



AFRIQUE CENTRALE: LES PRODUITS EXPORTÉS ET LES DIFFERENTS CLIENTS



J'EXPORTE QUOI & POUR QUI?



Sans surprises, les exportations gabonaises restent concentrées autour de ses secteurs traditionnels qui sont :

- ü le pétrole qui fait 71% exportations ;*
- ü le bois ... 13.6% exportations ;*
- ü le manganèse 8.6% exportations ;*

Les Principaux clients exportateurs sont :

- ü la chine en tête avec 40% ;*
- ü Singapour ;*
- ü l'Australie ;*
- ü l'Europe 16% ;*
- ü l'Italie 5% ;*
- ü Le pays bas 4% ;*





J'EXPORTE QUOI & POUR QUI?

Selon Wikipédia, la confidentialité (aussi appelée la clandestinité ou furtivité) est la pratique de cacher des informations à certains individus ou groupes qui n'ont pas besoin de les connaître, peut-être tout en partageant celles-ci avec d'autres personnes.

Selon Wikipédia, le volley-ball ou volleyball est un sport collectif mettant en jeu deux équipes de six joueurs séparés par un filet. Chaque équipe essaie de marquer des points en plaçant une balle au sol sur le terrain de l'autre équipe, selon des règles bien définies. Cette discipline fait partie du programme officiel des Jeux olympiques d'été depuis 1964. Les règles complètes sont étendues. Le jeu se déroule de la manière suivante : un joueur d'une des équipes commence un « échange » en servant le ballon (en le lançant ou en le lâchant, puis en le frappant à la main ou au bras), derrière la ligne de fond du terrain, au-dessus du filet, et dans le camp de l'équipe qui reçoit.



République Centrafricaine



J'EXPORTE QUOI & POUR QUI?



*Le pays exporte principalement :
Du bois (63,64% des exportations
totales), des diamants (24,05%), des
navires (2,37%), du cacao (1,83%), du
coton (1,6 %) et des machines.*

*Les principaux clients de
la RCA sont :
v la France (33% des
importations totales),
v les Émirats arabes unis
(16,4%),
v le Cameroun (13,1%),
v la Chine (12,7%),
v le Niger (4,5%),
v le Vietnam (4,2%).*





J'EXPORTE QUOI & POUR QUI?



Le pays exporte principalement des produits miniers (cuivre, cobalt, diamants, or), des produits du bois et du café.

Les principaux partenaires commerciaux de la République démocratique du Congo sont la Chine, la Zambie et la Corée du Sud,





ACROSS ACADEMY

Mission - Carrière - Résultat



Devenir Coach Professionnel !

LEVEL 1 : JUNIOR

LEVEL 2 : SENIOR

LEVEL 3 : EXPERT

Qu'est-ce qu'un Coach Professionnel tout d'abord ?

C'est une personne qui a acquis une bonne expérience dans un ou plusieurs domaines. Une Expérience étoffée de bonnes pratiques universelles qui lui accorde l'assurance et des compétences complémentaires à accompagner d'autres gens (Professionnels, Étudiants.....) à surmonter tout obstacle ou réussir un objectif donné. Oui un objectif professionnel quelle que soit sa nature de fonction stratégique ou opérationnelle. Alors, Faites de votre expérience professionnelle une source d'inspiration et d'aide à la réussite au grand public

ACROSS ACADEMY Group et ses partenaires experts en Management à l'international sont à votre disposition pour vous assister à être Coach professionnel certifié

**Ce n'est pas facile et ce n'est pas difficile aussi,
Le mérite chez ACROSS ACADEMY Group est acquis par honnêteté et rigueur**

**POUR PLUS D'INFORMATIONS
CONTACTEZ-NOUS**

EMAIL : CONTACT@ACROSSACADEMY.COM

TEL : +212 522 58 35 20

+212 697 78 72 01 / +212 661 80 38 70

SITE WEB : WWW.ACROSSACADEMY.COM



ACROSS ACADEMY

Mission - Carrière - Résultat



LEVEL 1 : JUNIOR

Bâtir votre identité de Coach Professionnel

Conditions d'admission :

- Expériences Professionnelles : De 3 années et plus
- Historique Formations Continues

5 Séances, Total d'heures : 10 H

LEVEL 2 : SENIOR

Devenir un Coach Professionnel

Conditions d'admission :

- Expériences Professionnelles : De 5 années et plus
- Historique Formations Continues

5 Séances, Total d'heures : 10 H

LEVEL 3 : EXPERT

Devenir un Exécutif Coach Professionnel

Conditions d'admission :

- Expériences Professionnelles : De 7 années et plus
- Historique Formations Continues

7 Séances, Total d'heures : 12 H

Admission sur dossier à remplir et entretien de motivation
Pré-étude de dossier à partir du CV et Lettre de Motivation

**STAY CONNECTED
POUR PLUS D'INFORMATIONS
CONTACTEZ-NOUS**

EMAIL : CONTACT@ACROSSACADEMY.COM

TEL : +212 522 58 35 20

+212 697 78 72 01 / +212 661 80 38 70

SITE WEB : WWW.ACROSSACADEMY.COM



J'EXPORTE QUOI & POUR QUI?



L'économie de la RDC est très spécialisée, largement dépendante du secteur minier : 95% de ses exportations sont des matières premières (principalement cuivre et cobalt) ; du pétrole brut et du pétrole raffiné (84% des exportations totales), du bois brut (6%), des navires (5%) et du cuivre raffiné. totales), les machines (13%), la viande, le matériel électrique, les structures en acier, les céréales et les médicaments.

Les exportations du Congo sont principalement destinées à :

la Chine (59,8% des exportations totales), l'Inde (13,2%), Pays-Bas (4,1%), États-Unis, Espagne, Australie





J'EXPORTE QUOI & POUR QUI?

Avant l'exploitation des réserves pétrolières, le coton représentait 40 % des exportations du pays suivie d'autres matières tels que : des arachides ; bovin ; le bétail et l'acacia.

La France, l'Allemagne et le Portugal sont ses premiers clients en Europe.

Peuvent suivre Cameroun, d'Inde, Asie ; la chine ; union européens, les Etats Unis ect....





J'EXPORTE QUOI & POUR QUI?



La quasi-totalité des exportations du pays sont représentées par le pétrole brut (environ 70%) et le gaz (environ un cinquième)

Les principaux partenaires d'exportation de la Guinée équatoriale en 2019 étaient la Chine (33,9%), l'Inde (19%), l'Espagne (11,2%), les États-Unis (6,8%) et Singapour (4,2%);



**RESTEZ
LEADER**

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

SAVOIR POUR MIEUX AGIR

 +237 699488327 /  INFOS@VALEURSAJOUTEESLEMAC.NET



WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAC.NET



PASSER DE SALARIÉ A ENTREPRENEUR : QUELQUES QUESTIONS INDISPENSABLES A SE POSER !

Etre salarié est généralement perçu comme une tâche plus asservissante qu'être entrepreneur (patron), raison pour laquelle bon nombre de personnes rêvent devenir entrepreneur et s'y engagent sans y être équipé : à tort bien sûr. La vie d'entrepreneur n'est pas immédiatement idyllique, c'est la raison pour laquelle il vaut mieux se poser les bonnes questions avant de s'aventurer dans ce monde. Il s'agit entre autre des questions liées :

I- À SON ENTOURAGE (MILIEU DE VIE)

VOS PROCHES VOUS SOUTIENDRONT-T-ILS ?



Devenir chef d'entreprise, ce n'est pas du jeu, ce n'est pas se payer un nouveau véhicule etc. Devenir entrepreneur, c'est surtout un énorme investissement en temps, des horaires qui n'en finiront jamais, puisqu'il s'agira de votre projet. Vous y penserez sans arrêt, ce qui pourra peser sur votre famille. C'est pourquoi, il est important d'évoquer le sujet avec ses proches afin de ne pas tomber dans la frustration lorsque ceux-ci refuseront de vous partager avec votre nouveau projet et ses exigences.

- vos proches et vous pourriez-vous faire les sacrifices financiers que cela exigera ?

Il est capital d'obtenir la main d'association, l'adhésion de vos proches (conjoint(e), famille...), afin d'avoir des appuis solides pour véritablement se lancer dans cette expédition entrepreneuriale !

II. À LA MANIÈRE DE S'EN ALLER ET LES MOYENS POUR



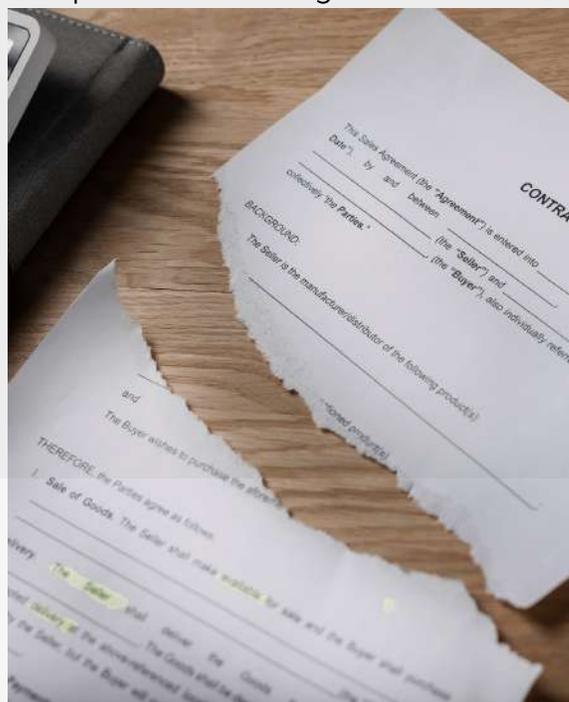
COMMENT AVEZ-VOUS PRÉVU DE QUITTER VOTRE ENTREPRISE ?

Il s'agit ici de réfléchir sur comment effectuer le changement de statut de salarié à chef ou entrepreneur. Ici, la démission est le dernier recours à entreprendre. Car celle-ci n'ouvrant pas immédiatement droit à une indemnisation il faudra encore mettre pas mal de temps dans le chômage avant d'être indemnisé (si vous vous y êtes engagé sans vous y préparer), encore faudrait-il que votre employeur le veuille au vue de votre travail.

III. QUELLE SERA VOTRE INDEMNITÉ DE LICENCIEMENT ET/OU VOTRE ALLOCATION ?

Il est généralement recommandé de procéder à une rupture conventionnelle du lien contractuel. Cela vous permettra de rester en bon terme avec votre ancien employeur (qui pourra même devenir par la suite un de vos client ou prescripteur) ? car comme l'expression le dit, « quand on est entrepreneur on ne crache pas dans la soupe ! ». ceci dit il est toujours judicieux pour cela de se faire assister par un conseiller pour optimiser ladite rupture . Il est parfois aussi conseillé de tirer profit de la période de licenciement dit « économique » pour en faire une opportunité entrepreneuriale, et créer.

Il serait très risqué d'entreprendre quitter le travail, sans au préalable évaluer quelle sera votre indemnité de licenciement et/ou votre allocation. Car tandis que vous quittez votre emploi, vos charges familiales et autres demeurent les mêmes et exigeront de vous que vous les assumiez (contribution suffisantes aux dépenses de la famille). Il serait donc bon de faire le point de vos sorties et entrées d'argent, et d'évaluer quel sera votre minimum vital et comment est-ce que vous managerez le tout.



IV- AU RANG DE CHEF D'ENTREPRISE

QUELLES SONT LES EXIGENCES DU CHEF D'ENTREPRISE ?

Le titre de chef d'entreprise exige que vous associez votre personnalité et vos compétences! Mettez ce talent insoupçonné que vous utilisez dans votre vie extraprofessionnelle à l'œuvre ; cette capacité que vous avez de remuer ciel et terre afin d'obtenir ou d'arriver à vos fins. Prenez des décisions, des initiatives fermes, fixez-vous des objectifs et tenez-y !

Mettez-vous à l'informatique car être chef d'entreprise de nos jours passe par l'utilisation des outils informatiques (avoir un mail, Facebook. Savoir utiliser Excel, etc.). Apprêtez-vous à assurer le suivi de votre activité sans vous laisser submerger (travail administratif, papiers, chiffres, recherche et entretien des clients...). Aussi, sachez qu'à vos compétences vous travaillerez à joindre la courtoisie pour l'entretien de vos futurs clients, fournisseurs etc.

VI. A L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE CHOISIE

QUEL EST VOTRE PROJET, ET QUELLE EST SA FAISABILITÉ ?



On ne crée pas une entreprise juste pour être patron, il faut avoir quelque-chose à vendre ! aussi lorsque l'idée de projet existe déjà, il est important de se renseigner et s'assurer qu'elle soit bonne. Il est donc question de faire une étude de marché et s'assurer de la faisabilité du projet avant même de se lancer (de quelle type d'activité s'agit-il ? que vous sera-t-il exigé si vous voulez l'exercer (une licence, X diplôme particulier)

Quelles exigences fiscales cela entraînera ? qui seront vos clients ? quelle sera la taille, l'implantation, le secteur d'activité (...) de votre entreprise ? comment gèrerez-vous la concurrence ? etc. en fonction du projet plusieurs éléments seront nécessaires.

Il est donc recommandé de procéder à une enquête qui apportera les réponses nécessaires pour évaluer le potentiel de votre activité et les services que vous offrirez. Ainsi vous pourrez revoir votre projet afin même de l'adapter à la demande et à l'offre actuelle et à venir.

SEREZ-VOUS CAPABLE ET PRÊT À PAYER LE PRIX POUR Y ARRIVER ?

Quel que soit l'activité, il faudra s'attendre à quelques mois de vaches maigres avant de trouver vos premiers clients et qu'ils vous paient. Il sera donc bien d'avoir mis quelques noisettes de côté pour éviter de vous retrouver à sec. C'est pourquoi après l'étude de marché, il faut s'examiner et analyser si le risque en vaut bien la chandelle ; si le projet vous permettra d'en vivre ; si vous avez de quoi investir, ou comment vous procéderez pour avoir.

AU MENTORAT OU CCOMPAGNEMENT

ÊTES-VOUS ACCOMPAGNÉ ?

Au-delà de la famille et des proches il est capital pour se lancer dans sa propre affaire, de se faire accompagner. Vos capacités, vos compétences, vos motivations, votre potentiel et votre projet, à eux seuls ne suffisent pas. Abordez les questions liées à votre projet avec un expert en création d'entreprise (expert fiscal ou juridique), qui vous conseillera en toute neutralité et vous aidera à prendre vos marques en tant que chef d'entreprise et à assoir une démarche cohérente. Traitez des éléments spécifiques à la création d'entreprise et anticipez les démarches à faire avant de vous lancer.



VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

KOYEBA KOLUKA

Edition 2022

La jeunesse n'est pas une période de
la vie, elle est un état d'esprit



Appel aux
Sponsors et Partenaires

DATE LIMITE : 21/02/2022

CONTACT

Hod FRAGONARD

fragonardhod@gmail.com



« KOYEBA KOLUKA » QU'EST CE QUE C'EST?

ENTRETIEN HOD FRAGONARD

JOIGNEZ VOUS
A L'AVENTURE
po!!!

Trouver des sponsors et partenaires pour se joindre à cette aventure. nous avons commencé à Pointe-Noire mais nous ne sommes pas limités nous souhaitons conquérir tous les pays d'Afrique.



Qui est Hod FRAGONARD?

Hod FRAGONARD est une entrepreneure multi-casquettes, juriste de formation elle est également spécialisée dans le coaching, la communication, le marketing et l'événementiel.

C'est une femme engagée dans le social depuis 2019, elle décide de mettre en place en 2020 des campagnes de sensibilisation appelées « KOYEBA KOLUKA » qui ont lieu en République du Congo.

« KOYEBA KOLUKA » qu'est ce que c'est?

Ce sont des campagnes de sensibilisation dont la mission principale est de sensibiliser la jeunesse concernant l'accès au marché du travail. Il s'agit de leur donner les outils pour comprendre et intégrer le monde du travail via un accompagnement et un suivi personnalisé.

Bénéficiez

désormais de :

- L'exonération patente sur 2 ans
- L'exonération de 50% d'impôts sur le bénéfice lors du montage de votre DSF
- Exonérations partielles ou totales d'impôts et taxes
- 04 séminaires de formation gratuite
- L'étude de faisabilité et accompagnement à la création d'Entreprise

Inscrivez-vous simplement au Centre de Gestion Agréé CGA FISCAL.COM pour la garantie de tous ces avantages.

📍 **Douala**

☎ **+237 653 782 840 / 670 058 106**

📍 **Yaoundé**

☎ **+237 697 082 693 / 670 058 106**



Quand ma télé me suit partout

Molotov.TV
by Orange

Accédez à tous vos programmes favoris
depuis votre smartphone, votre tablette
ou votre ordinateur.

Rendez-vous sur africa.molotov.tv
pour vous abonner au service à 15€ / jour.

Disponible sur



1 - 000000

THE GUEST

A portrait of Ahmed Soulaimani, a man with a beard and glasses, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a neutral expression.

**J'AI COMPRIS QUE SI LA
CONNAISSANCE EST
ACQUISE DANS LES
ÉCOLES, LA COMPÉTENCE
EST LA RÉCOLTE DE
L'ENTREPRISE.**

AHMED SOULAIMANI

DIRECTEUR DE SITE CHEZ INTEL CIA MAROC

(MEKNÈS & OUJDA)

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

Directeur de site chez Intelcia pour les villes de Meknès et Oujda au Maroc, j'ai eu un parcours scolaire classique dans l'école publique, avant de m'orienter vers des études supérieures dans le domaine de l'IT. Après mon BTS en systèmes d'informations, j'ai intégré le domaine de l'offshoring initialement pour rejoindre des amis. Et ce qui devait être un passage rapide dans le poste de conseiller client dans un centre de relation client, est devenu mon métier de prédilection. Un métier qui m'a permis de continuer à financer mes études dans différentes spécialités (systèmes et réseaux informatiques, management de projets, business management) en conciliant travail et cours du soir. Après être passé par différents postes dans l'entreprise et avec la formation continue, j'ai compris que si la connaissance est acquise dans les écoles, la compétence est la récolte de l'entreprise. Aujourd'hui, c'est ce que j'essaie d'inculquer comme valeurs à mes 3 enfants.

Qui est M AHMED SOULAIMANI ?





C'est quoi l'outsourcing et en quoi est-il un facteur d'amélioration des opérations ?

L'outsourcing, ou l'externalisation, est un processus qui consiste à confier une ou plusieurs fonctions de l'entreprise (client) à une autre structure spécialisée (outsourcer/ sous-traitant) dans un domaine précis.

Bien qu'historiquement, les activités externalisées relevaient surtout du service client, aujourd'hui, on est face à une diversification des types d'outsourcing. Il y a de plus en plus d'ITO (externalisation des systèmes d'information) et de BPO (externalisation des processus de l'entreprise) qui englobe l'administration du personnel, le contrôle qualité, la formation, etc.

L'outsourcing permet ainsi à l'entreprise de se concentrer davantage sur son cœur de métier et une meilleure maîtrise des coûts, notamment en délocalisant ce type d'activité vers des destinations offshores.

La qualité des services délivrés, les compétences et la valeur ajoutée qu'offrent les outsourcers à leurs clients constituent des atouts indéniables dans la décision d'externaliser certaines de leurs fonctions.

Enfin, la flexibilité notamment en termes de délais de réalisation, d'adaptation aux fluctuations des marchés et des réglementations, est un avantage supplémentaire dans le choix de l'externalisation.

L'OFFSHORING, UNE
MINE POUR LA
CRÉATION D'EMPLOI

“

En effet, contrairement aux secteurs d'activités qui nécessitaient un parcours académique spécialisé, les acteurs recherchaient avant tout une main d'œuvre ayant une bonne maîtrise linguistique et des aptitudes comportementales positives (empathie, sens du service, engagement, ambition, etc.)



A l'aube des années 2000, le secteur de l'offshoring a vu le jour au Maroc pour répondre à la croissance de l'externalisation chez les entreprises européennes. Pour les jeunes, c'était une opportunité d'emploi comme première expérience professionnelle, job d'été, ou encore comme apprentissage rémunéré ou un tremplin vers un métier correspondant à leurs diplômes.

En effet, contrairement aux secteurs d'activités qui nécessitaient un parcours académique spécialisé, les acteurs recherchaient avant tout une main d'œuvre ayant une bonne maîtrise linguistique et des aptitudes comportementales positives (empathie, sens du service, engagement, ambition, etc.). La formation interne, activité phare chez la majorité des acteurs, se charge elle de monter en compétence les jeunes diplômés en fonction des attentes de leurs clients.

Au fil des années, le secteur a gagné en expérience et en réputation positionnant le Maroc, avec d'autres pays du continent, comme destination privilégiée de l'offshoring. Les différents métiers du CRM ont commencé à se structurer donnant naissance à des parcours de développement professionnels et une des meilleures gestions de carrière dans le domaine des ressources humaines. Aujourd'hui, l'outsourcing est plus que jamais un véritable levier pour la création d'emploi, tant pour les jeunes que pour les personnes en reconversion professionnelle. En effet, avec la crise sanitaire, plusieurs secteurs en souffrance (comme l'industrie hôtelière, ou les cafés - restaurants par exemple) ont dû accentuer l'externalisation de certaines activités (Réservations, prise de commande, livraison, etc.) et/ ou se séparer d'une partie de leurs ressources.

...la question était de savoir comment déployer en peu de temps, autant de personnes - près de 10.000 PAX au niveau du continent-

La mise en place du télétravail dans le secteur de la relation client a en effet été une solution idoine lors de l'avènement de la pandémie. Mais celui-ci revêt d'autres contraintes. En effet, la question était de savoir comment déployer en peu de temps, autant de personnes - près de 10.000 PAX au niveau du continent-, tout en faisant face au défi sécuritaire qui préoccupait nos clients.

Mais la crise a poussé tout le monde à se réinventer et le groupe Intelcia a opté de manière intelligente pour le télétravail, en mettant en place toute la plateforme, la logistique et les mesures de sécurité sanitaires, informatique nécessaires.

Après l'expérience positive et concluante de la phase du confinement, Intelcia Groupe a pensé à un nouveau modèle de sites combinant télétravail (4 jours sur 5) et présentiel. Un mode de delivery novateur qui permet au groupe de s'implanter dans des régions éloignées de l'axe économique principal du pays. L'objectif est de contribuer à leur développement ; une solution hybride qui s'inscrit dans l'offre globale d'Intelcia, avec une proposition de valeur différenciée pour les collaborateurs, a d'ailleurs vu le jour en Juin 2020 à Oujda, dans l'Est du Royaume.

Cette solution vient coupler plusieurs avantages pour nos collaborateurs, à savoir minimiser les frais de transport et de repas, bénéficier du confort de travail chez soi, tout en gardant le lien avec leurs collègues et leur entreprise.



Quelques outils de communication pour Manager Chez Intelcia



Le travail à distance, avec les avantages qu'il offre aux entreprises et à leurs salariés, constitue un handicap majeur. Il prive les collaborateurs de l'ambiance de travail en présentiel, surtout dans notre métier, où l'animation est le carburant quotidien des équipes.

La situation de la crise sanitaire était nouvelle pour les collaborateurs, mais également pour leurs managers. Le télétravail implique des process adaptés au management à distance ainsi qu'une forte résilience pour faire face à la complexité et au changement. Chez Intelcia, dès le début de la pandémie, différentes actions ont été menées pour accompagner les managers sur les particularités de ce nouveau modèle de management.

Ainsi, des outils de communication, tels que Help'in et Talk'in (chat, voix ou vidéo), ont été développés et déployés au profit de nos différentes équipes. Chaque manager pouvait organiser ses réunions d'équipes ou encore des entretiens individuels avec chacun de ses collaborateurs. Des forums de discussion internes pour partager les expériences entre collègues et créer de l'entraide ont également été mis en place.

Le volet formation-continue a également été un point crucial. Les managers de proximité ont bénéficié d'une mise à jour sur les particularités du management à distance, la gestion du stress et des peurs, le suivi des performances, etc. Et en parallèle de tout cela, le Groupe a renforcé la communication digitale pour pallier aux effets de la distance, que ce soit en partageant des conseils quotidiens sur les meilleures pratiques pour travailler à distance ou en transportant l'ambiance des sites jusqu'à chez eux.



8 ème / th
Edition

19-27 **2022**
Février Palais des Congrès
de Yaounde

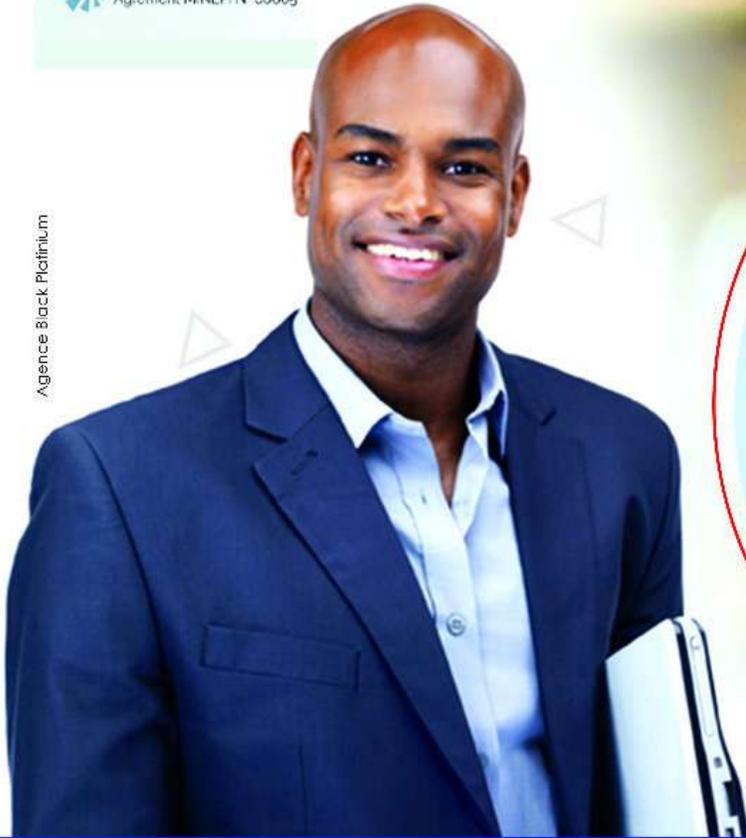
SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE, DE LA PME
ET DU PARTENARIAT DE YAOUNDÉ

750
stands
déjà disponibles

www.salonpromote.org

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises



Savez-vous que de nombreux avantages vous attendent rien qu'en vous inscrivant au **Centre de Gestion Agrée CGA FISCAL.COM...**

L'abattement de **50%** l'impôt sur bénéfice annuel, deux reporting gratuits par an, l'application des pénalités de foi pour les contrôles fiscaux n'excédant pas **30%**.

Douala 699 48 83 27/ 653 78 28 40

Yaoundé 699 48 83 27/ 674 72 20 04

**CHERS CONTRIBUABLES CECI VOUS CONCERNE...
NE PERDEZ PLUS DE TEMPS!...
LE TEMPS C'EST DE L'ARGENT.**

Bénéficiez maintenant d'un accompagnement du **Centre de Gestion Agrée CGA FISCAL.COM** pour avoir :

- Une assistance de montage de votre business plan et la recherche de financement ;
- Une assistance administrative permanente ;
- Une assistance en matière comptable et tenue des documents financiers ;
- Une aide à la création d'entreprise.