

# VALEURS AJOUTÉES

## le Mag des Entreprises

### LES NOTES DE NGOH EKOBE

ZLECA: IMPACT POUR LES ENTREPRISES DE LA PRISE EN COMPTE DES CONSIDERATIONS NON COMMERCIALES

### DROIT DU TRAVAIL

C'EST L'HISTOIRE D'UNE FILLETTE QUI A ÉTÉ VICTIME D'UN ACCIDENT PROFESSIONNEL

### FINANCEMENT

TROUVER UN FINANCEMENT POUR CRÉER SON ENTREPRISE : 20 SOLUTIONS.

## MANAGEMENT DE TRANSITION: OUTIL POUR REVELER & MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

# MALAK BELLOUT

Fondatrice Cabinet MY BEST COACHING





KATEBI BEACH LODGE



# HOTEL



## infoline

+243 82 012 22 36  
+243 85 106 56 88



Lualaba - Kolwezi - Katebi - DRC



serviceclientgpmbeach



gpmclient@gmail.com



www.gpmservicessarl.org





*Welcome*

**TO KATEBI BEACH LODGE**

«Vivez vos evenements autrement»



# LA PETITE HISTOIRE DU JOUR

C'est l'histoire d'une fillette  
qui a été victime d'un accident  
professionnel



Child  
Labor



**VALEURS AJOUTÉES<sup>®</sup>**  
le Mag des Entreprises

## *C'est l'histoire d'une fillette qui a été victime d'un accident professionnel*



Une fillette employée dans une société avait été victime d'un accident de travail qui lui coûta l'imputation d'une jambe. Dans une réponse à la demande de dédommagement de sa mère, la plaignante, l'employeur déclara que la fillette de 11 ans avait été victime d'un accident professionnel pour lequel elle avait droit au dédommagement obligatoire prévu par la loi sur les accidents et maladies professionnels.

Josiane BOUMO

Seulement l'enfant ne jouissant pas encore de la capacité de signer un contrat, l'employeur constituait une infraction pénale. Releva la mère, qui trouva raison auprès de la cour. Cette dernière déclara donc l'employeur « responsable des dommages » pour lesquels la plaignante pourrait prouver que sa fille les aurait subis en conséquence de l'accident de travail.

*Haute Cour, Van Wyk c. Daytona Stud Farm (Pty) Ltd. Et autres, 28 juillet 2006, affaire n° 9668/02*

# MISSION ECONOMIQUE BELGE AU CAMEROUN DANS LE CADRE DE LA FOIRE PROMOTE.

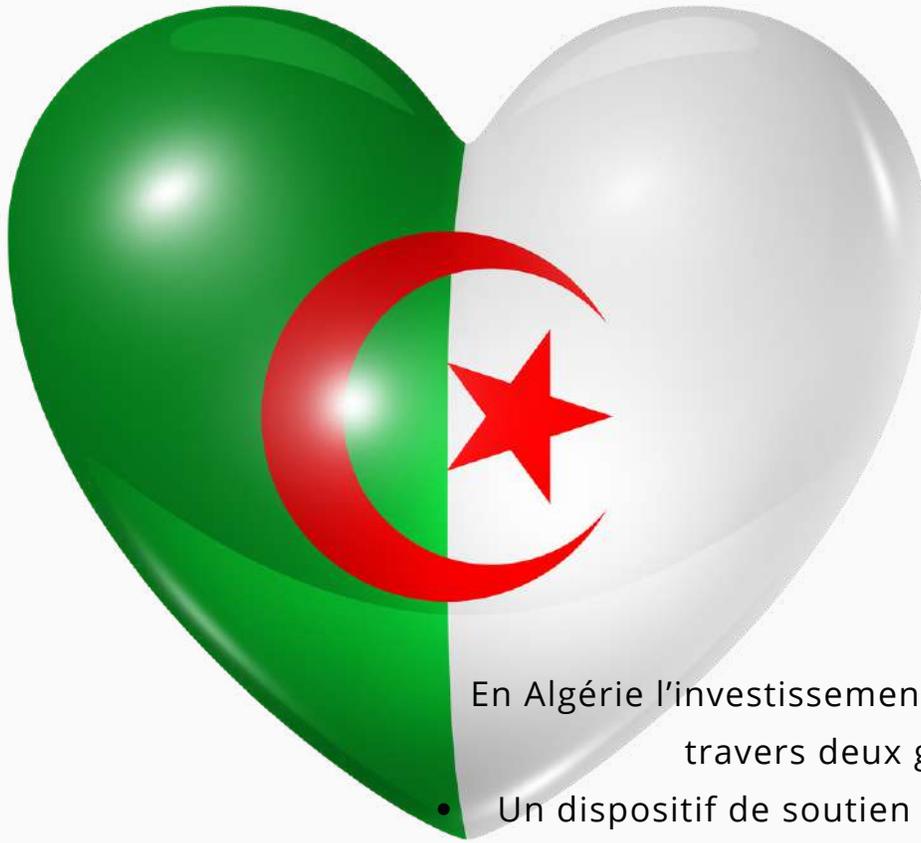


SOURCE: CONSULAT DU PAYS BAS AU CAMEROUN

**VALEURS AJOUTÉES**  
Le Mag des Entreprises

Une mission commerciale et un stand de prospection belge plus des B2B à Yaoundé, du 19 au 27 février 2022. Un stand de prospection sera animé par l'AWEX et par hub.brussels au sein du salon PROMOTE qui se déroulera à Yaoundé. Si les conditions sanitaires le permettent, ce sera l'occasion de poursuivre les B2B d'octobre 2021.

*49 % DU COÛT  
D'INVESTISSEMENT PEUT FAIRE  
L'OBJET D'UNE AIDE FINANCIÈRE*



[WWW.MF.GOV.DZ](http://WWW.MF.GOV.DZ)

Tout jeune porteur de projet, investisseur national ou étranger, désireux d'investir en Algérie, le Ministère des Finances vous invite à découvrir les diverses mesures avantageuses en matière d'investissement. Ces mesures ont trait à la fiscalité, au financement des projets, au foncier et aux règles douanières.

En Algérie l'investissement est encouragé à travers deux grands dispositifs

- Un dispositif de soutien aux investisseurs qui leur accorde des avantages et des facilités à travers une agence publique spécialisée (l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement) et le Conseil National des investissements.
- Le soutien public à la création d'activités d'auto-emploi cible les jeunes à la recherche d'un emploi, les travailleurs ayant perdu leurs emplois et les personnes sans ou à faibles revenus. Des facilités et un soutien exceptionnel leurs sont accordés.

# ALGERIE

## Note sur la prise de participation du Fonds National d'Investissement dans le capital des PME.

Dans le cadre de la promotion et de l'encouragement de l'investissement national, les pouvoirs publics ont pris des mesures importantes en matière de financement et de fiscalité et ce, en vue de dynamiser davantage l'investissement et favoriser la création et le développement de la PME.

En effet, le secteur de la PME, qui bénéficie de différentes incitations dispose d'un fort potentiel de croissance induisant un besoin accru de financement se trouve actuellement confronté à une limitation de l'offre de financement représentée par le crédit classique assurée essentiellement par les banques publiques.

L'offre de financement gagnerait donc à être densifiée et diversifiée pour répondre au mieux aux besoins de la PME.

Dans cette optique les pouvoirs publics ont mis en place de nouveaux instruments tels que le capital investissement qui peut constituer une réponse à la double contrainte à laquelle sont confrontées les PME notamment l'insuffisance en fonds propres et en ingénierie financière. Dans ce cadre, le Conseil des Ministres du 22 février 2011, a pris une décision autorisant le FNI-BAD de prendre des participations dans le capital des PME à capitaux nationaux à hauteur de 34%.

Cette décision permettant au FNI-BAD d'intervenir dans le capital des PME, sur le modèle de capital investissement, va apporter des réponses au besoin de financement de cette catégorie d'entreprises et conforter l'allocation de ressources en sa direction. Cette décision permettra également de solvabiliser la PME pour lui permettre d'accéder plus facilement au crédit bancaire et éventuellement au marché des capitaux.



# ALGERIE

## CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ AU FINANCEMENT FNI-BAD

Le champ d'intervention du FNI-BAD sera élargi à tous les secteurs porteurs de croissance et générateurs d'emplois : l'industrie et la sous-traitance industrielle, le tourisme, les services financiers, les transports et la logistique, les technologies de l'information des télécommunications et de l'innovation technologique (en particulier les startup), l'agriculture et l'industrie agroalimentaire et la distribution, des projets qui contribuent à un développement durable ( les énergies renouvelables et la réduction de l'émission de gaz à effets de serre), le bâtiment et travaux publics et les infrastructures de base.

L'intervention du FNI-BAD est conditionnée par un certain nombre de critères que doivent remplir les entreprises bénéficiaires :

- Revêtir le statut de sociétés de capitaux (SPA) dont le capital est égal ou supérieur à 100 millions de DA ;

- Réunir les conditions permettant d'assurer la bonne gouvernance et la transparence de leurs activités notamment comptable (tenue des comptes par un commissaire aux comptes);

- Présenter des projets d'investissement économiquement rentables et durables ;

- Accorder au critère de « la qualité du produit » une place prépondérante dans la maturation du projet d'investissement.





# PAALI CITY

## T R A V E L S

*Contactez-nous pour vos Vacances & Voyages de Rêve*

### NOS SERVICES:

- **TICKETING OU BILLETERIE**

EMISION DES BILLETS POUR MES VOLS DOMESTIQUES ET INTERNATIONAUX

- **FACILITATION VISA**

- **RESERVATION D'HOTEL**

A TRAVERS LE MONDE

- **LOCATION VEHICULE**



Av. Colonel Ebeya  
N° 1454 Gombe-Kinshasa

E-mail: [paalitravel@gmail.com](mailto:paalitravel@gmail.com)

(Autre) +243 994 180 764  
(Mobile) +243 824 622 272



# PAALI CITY

## T R A V E L S

*Contactez-nous pour vos Vacances & Voyages de Rêve*



appel gratuit  
RDC

+243 841363267

**VALEURS AJOUTÉES**  
le Mag des Entreprises



**ENSEMBLE STOPPONS LA COVID 19**

**M TONY ELUMELU**  
FONDATEUR DU GROUPE UBA BANK



**STOP CORONA VIRUS**



# VALEURS AJOUTÉES<sup>®</sup>

le Mag des Entreprises



**NGOH EKOBE**

Diplomate, juriste et politiste, spécialiste en  
Droit International Economique.

**ZONE DE LIBRE ÉCHANGE CONTINENTALE AFRICAINE:  
IMPACT POUR LES ENTREPRISES DE LA PRISE EN  
COMPTE DES CONSIDERATIONS NON  
COMMERCIALES**

## PROLOGUE

Dans le but de booster le commerce intra africain (environ 12 % des échanges globaux selon une étude de la CNUCED de 2013), les pays du continent ont approuvé l'entrée en vigueur de la zone de libre-échange continentale (ZLEC) le 07 juillet 2019 à Niamey. Pour plusieurs raisons, il s'agit d'un événement positif pour les Etats et les entreprises. Une analyse prospective des bienfaits probables de la ZLEC à l'égard des entreprises du continent, pourrait faire arriver à la prédiction selon laquelle le nouvel accord permettra entre autres, l'augmentation de la taille du marché offrant une opportunité de vendre plus grande, les économies d'échelle plus efficaces aidant à diversifier car les entreprises ne dépendront plus seulement d'un marché, la multiplication des talents à disposition de l'entreprise, et la réduction des coûts (mains d'œuvre et/ou matériaux).

Il importe cependant de noter que, certains éléments de son contenu pourraient constituer un défi pour ces dernières. En effet, le nouvel accord a pris en compte certains éléments non commerciaux. Le terme considérations non commerciales auquel nous faisons allusion ici, renvoie aux dispositions des accords économiques (accords commerciaux et accords d'investissement) qui permettent, de protéger les exigences sociales, culturelles, environnementales, celles relatives aux droits de l'homme, à l'ordre et à la sécurité publics dans les relations commerciales. Bref l'activité des entreprises dans les opérations commerciales ne devrait pas mettre à mal l'environnement, l'exercice des droits de l'homme, les pratiques culturelles, l'ordre et la sécurité publique dans les Etats.

## PROBLÉMATIQUE

Dans le contexte où plusieurs entreprises pourraient être tentées par l'aventure de l'expansion, quelles seront les implications pour elles de la prise en compte des considérations non commerciales dans l'Accord instituant la ZLEC ? Eu égard aux considérations dont il est question, que devront faire les entreprises pour éviter les désagréments probables dans l'exercice de leurs activités ?, comment ces considérations sont-elles inscrites dans le texte instituant la ZLECA ? Que devront faire les entreprises africaines pour se conformer aux exigences issues des considérations non commerciales ?

**VALEURS AJOUTÉES®**  
Le Mag des Entreprises



# IMPACT POUR LES ENTREPRISES DE LA PRISE EN COMPTE DES CONSIDERATIONS NON COMMERCIALES ZLECA

## LA MINUTE

# ECONOMIQUE

Notes de NGOH EKOBE



La ZLEC, bien qu'elle offre de grands avantages aux entreprises africaines, impose tout de même à ces dernières dans leurs activités d'éviter de mettre à mal l'environnement, l'exercice des droits de l'homme, la culture, l'ordre public etc. les comportements des entreprises contraires à de telles exigences auront pour conséquence l'interdiction de leurs activités ou des contentieux soulevés contre les Etats originaires de ces entreprises auprès de l'Organe de règlement des différends de la ZLEC. A ce sujet, il convient de mentionner que des activités de plusieurs entreprises ont donné lieu à des contentieux entre Etats dans le cadre de l'OMC. A titre d'exemple, dans l'affaire Etats- Unis- Crevettes, relative à l'environnement, l'OMC réaffirme le droit des Etats membres de prendre des mesures environnementales limitant la liberté du commerce.

Les considérations sus-mentionnées relèvent des domaines de Droit dont la maîtrise n'est habituellement pas le souci des entreprises, encore moins pour celles qui, suite à l'ouverture des frontières, s'engageront nouvellement dans commerce extérieur. Que faire ?

## MESURES À PRENDRE PAR LES ENTREPRISES POUR ÉVITER LES ACTIVITÉS CONFLICTUELLES

Dans le but d'éviter que les activités d'entreprises africaines ne violent les exigences issues des considérations non commerciales et soient de ce fait même suspendues, nous leurs proposons deux voies majeures ;

- Une structuration interne adaptée à la réalité des enjeux non commerciaux du commerce extérieur. Il s'agit, du recrutement des spécialistes en droit public interne, en droit international public (droit international économique, droit international de l'environnement, droit international des droits de l'homme) au sein des services juridiques ou en charge du contentieux. Leur rôle sera entre autres, de s'assurer que les activités internationales de l'entreprise ne violeront pas les exigences dues aux considérations non commerciales.
- La consultation des cabinets ou des experts en droit public interne, en droit international (droit international économique, droit international de l'environnement, droit international des droits de l'homme).

Organisé par



Tech Innovation,  
Training  
& Entrepreneurship

Parrainé par



Le Ministère  
de la Numérisation  
et des Statistiques

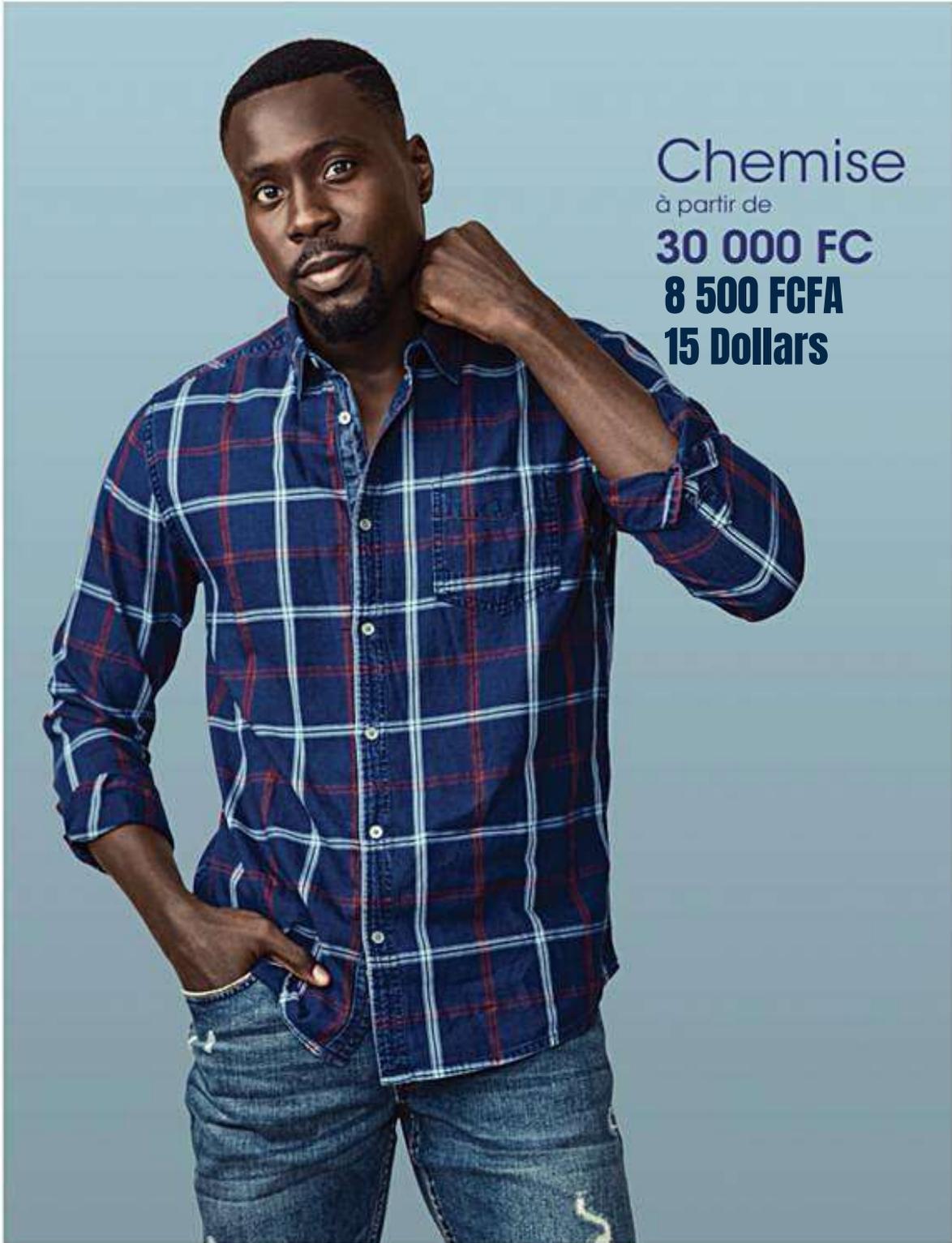


Ministère délégué chargé  
de l'économie de la connaissance  
et des Startups

# She's In TECH Challenge

**VALEURS AJOUTÉES**  
le Mag des Entreprises

**PARTENAIRE MEDIATIQUE**



Chemise

à partir de

**30 000 FC**

**8 500 FCFA**

**15 Dollars**

# GOFASHION

**La mode, la qualité, le prix !**

 115 Avenue Colonel Ebeya, C/Gombe - réf/ Hotel de ville

 [gofashionrde](#)  [gofashionrde](#)

Présentez vos projets au monde  
grâce au magazine Valeurs Ajoutées le mag des  
entreprises



[infos@valeursajouteeslemag.net](mailto:infos@valeursajouteeslemag.net)



Afrique: +237 695 057 925

Europe: +33 626 08 78 50

*Savoir pour Mieux Agir*  
**VALEURS AJOUTÉES<sup>®</sup>**

**le Mag des Entreprises**



# TROUVER UN FINANCEMENT POUR CRÉER SON ENTREPRISE : 20 SOLUTIONS.

Source: wiyicrea



## ECONOMISER

Economiser est un bon moyen de financer sa création d'entreprise, surtout si l'on vise une création longue. Il s'agit de mettre de l'argent de côté au fil des mois, tout en préparant de manière optimale le lancement de l'activité : étude de marché, demande de devis, recherche d'un modèle économique, etc.

## LA FAMILLE

La famille est une des premières sources de financement de la création d'entreprise en France : prêt familial, donation, coup de pouce... On parle de love money. Attention, ça n'est pas parce qu'on demande de l'argent à sa famille qu'on peut se passer d'un business plan en bonne et due forme. De la même manière que face à un financeur extérieur, il faudra rassurer et convaincre !

## LES AMIS

Il est possible de demander à vos amis de vous aider à financer votre démarrage. A vous de voir s'il vaut mieux procéder à un prêt ou à une prise de participation en capital. Dans le second cas, vous établirez un lien très étroit que vous pourriez regretter par la suite...

# TROUVER UN FINANCEMENT POUR CRÉER SON ENTREPRISE : 20 SOLUTIONS.



## LA BANQUE

Source traditionnelle de financement, la banque reste une valeur sûre pour financer sa création d'entreprise, pour peu que vous ayez réalisé une vraie étude de marché et rédigé un plan financier crédible. Si elle croit en vous, la banque vous prêtera. Si elle vous oppose un refus, remettez-vous en cause sans vous plaindre

## LE CROWDFUNDING

Le crowdfunding (financement participatif par le grand public à travers une plateforme internet spécialisée) est un excellent moyen de financer un démarrage et surtout de tester sa capacité à convaincre. Il s'agit d'un financement sous forme de don, donc sans risque financier

## LE CROWDLENDING

Le crowdlending est un financement participatif sous forme de prêt, qui permet de faire appel au grand public pour éviter les banques. Là encore, c'est un excellent moyen de tester son projet et sa capacité à convaincre.

## LE CAPITAL RISQUE

Le capital risque (venture capital) est une prise de participation minoritaire par une ou plusieurs sociétés d'investissement. C'est une solution pour les start-up qui souhaitent se développer rapidement, mais sa mise en place est lourde. Voir notre article sur les business angels et le capital risque.

ENTREPRENEURS EN  
DÉVELOPPEMENT  
#DIVERSITÉS  
#DIASPORAS

**REJOIGNEZ**

**LA SAISON 2**

**#PASSAFRICA**



Candidatez jusqu'au 02/12 • [www.cpafrique.fr/portail-entrepreneurs](http://www.cpafrique.fr/portail-entrepreneurs)

CONSEIL PRÉSIDENTIEL  
**POUR L'AFRIQUE**

# TROUVER UN FINANCEMENT POUR CRÉER SON ENTREPRISE : 20 SOLUTIONS.

Source: wiyicrea



## LE CROWDEQUITY

Le crowdequity est un financement par le grand public sous forme de participation en capital. C'est une solution de financement en plein développement mais qui ne convient pas à tous les types d'entreprises.

## S'ASSOCIER

S'associer peut permettre de trouver un financement pour créer son entreprise. Mais attention, c'est un choix qui doit être équilibré et réfléchi

## LES BUSINESS ANGELS

Les business angels sont des particuliers qui participent au capital de votre start-up et vous conseillent pour accélérer votre développement. Faire appel à des business angels peut être une bonne solution de financement si vous lancez un concept innovant, mais vous perdrez un peu de votre liberté...

## SE FINANCER PAR LES PRÉ-COMMANDES

C'est une solution de financement qui peut convenir pour un produit qui n'est pas encore lancé et pour lequel des frais doivent encore être engagés. Les pré-commandes vous permettront de tester votre concept, de vous tester commercialement, et de faire grossir votre trésorerie.

# TROUVER UN FINANCEMENT POUR CRÉER SON ENTREPRISE : 20 SOLUTIONS.

## LA BOURSE FRENCH TECH

Le bourse French Tech est une subvention réservée aux entreprises qui proposent une innovation « disruptive ». Elle est soumise à des conditions précises

## LES CONCOURS

Trouver un financement pour créer son entreprise peut consister à passer par les concours. Les prix, trophées ou concours s'adressent généralement aux entreprises qui proposent des innovations. Cela peut constituer une solution de financement d'appoint.

## LES GARANTIES DE PRÊT BANCAIRE

Certains organismes proposent des garanties de prêt bancaire (Contactez le cabinet FISCAL.COM), visant à faciliter l'obtention de financements bancaires. Attention, les dossiers sont parfois lourds à monter...

## LES RÉSEAUX DE CHEFS D'ENTREPRISE

Participer à des réseaux de chefs d'entreprise peut être un moyen d'identifier des opportunités d'affaires et des financements.

## LES PARTENARIATS

Passer des partenariats peut permettre de réduire drastiquement les investissements de départ. En effet, faire appel à un partenaire, par exemple un sous-traitant disposant d'une unité de production, permet de proposer une offre complète très concurrentielle tout en bénéficiant d'un savoir-faire et d'installations performantes.



# TROUVER UN FINANCEMENT POUR CRÉER SON ENTREPRISE : 20 SOLUTIONS.

## LES AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE POUR LES FEMMES

De nombreuses associations féminines d'aide à la création d'entreprise proposent une aide concrète à l'installation. Renseignez-vous et contactez l'organisme le plus proche de chez vous.(APME, API...etc)

## LES COUPS DE POUSSE À LA REPRISE

Certaines activités ne trouvent pas de repreneur. Il peut s'agir par exemple d'un artisan qui prend sa retraite, ou d'un petit commerce rural qui ferme. Dans certains cas, il est possible de reprendre ces activités dans des conditions très avantageuses : mise à disposition gratuite des locaux et du matériel, valeur de la clientèle offerte, etc.

## LE FINANCEMENT PAR LE TEMPS PASSÉ

Dans certains cas, il est possible de remplacer certaines dépenses par un investissement personnel en temps. Cela consiste à faire soi-même pour faire des économies. Attention cependant à ne pas vous épuiser à la tâche. Concentrez-vous sur votre cœur de métier, sur lequel vous pouvez passer du temps, mais n'essayez pas de tout faire.

## REVOIR SON PROJET DE DÉPART

Pour résoudre votre problème de financement, pourquoi ne pas réétudier l'ensemble de votre projet ? Il s'agira d'arriver à un nouveau projet, nécessitant moins d'investissements de départ. Abandonnez votre projet s'il est trop coûteux en stock, matériel, travaux ou véhicules. Vos réduirez aussi votre risque d'échec et votre niveau de stress. Remarque : les activités libérales sont celles qui nécessitent le moins d'investissement de départ.



*We are partners now.*



**OSE TV, la chaîne des entrepreneurs**

#YesWeOse



**OSE TV: Nous sommes la chaîne des entrepreneurs.**

**Entrepreneurs: On s'en va là-bas comme ça...**



# 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 Agrée 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**



# MB

MY BEST COACHING

**VALEURS AJOUTÉES**

le Mag des Entreprises

“

Mon cabinet est né d'un rêve de plusieurs années de venir en aide et de répondre aux besoins des particuliers et des entrepreneurs en recherche d'équilibre et d'outils de réussite.



The  
Guest

**MALAK BELLOUT**  
**CONSULTANTE EN MANAGEMENT**  
**DE TRANSITION**

# QUI EST MME MALAK BELLOUT?



**Malak Bellout , Algéro-française , née en 1974 , en Algérie , diplômée de l'université d'Alger en Sciences politiques spécialités relations internationales et diplomatie puis diplômée par l'université de Nice en droit international spécialité droit du développement , et sociologie du travail , puis diplômée de 'IHL SAN rémo Italie : droit des réfugiées et droit humanitaire.**

**je suis Certifiée coach professionnelle en PNL par le Dr richard Bandler LONDRES , coach professionnelle certifiée ICF , formatrice de formateurs , certifiée par le american institute of management en stratégie de pénétration de marchés , certifiée par le global council USA en intelligence économique et business law comme instructeur.**

**Je prépare un DBA en droits des affaires spécialité eco systèmes africains et je forme en 3 langues Arabe Anglais et français , 48 ans , mariée et deux enfants , en poste à Monaco .**

*Réalisé par Wilfried NYECK*

# LES NEUROSCIENCES ONT UN RÔLE MAJEUR À JOUER DANS LE DOMAINE DE L'APPRENTISSAGE.

## CABINET MY BEST COACHING

Mon cabinet est né d'un rêve de plusieurs années de venir en aide et de répondre aux besoins des particuliers et des entrepreneurs en recherche d'équilibre et d'outils de réussite.

**Son objectif** est de vous accompagner là où vous êtes pour vous révéler votre potentiel et le maximiser et ce dans plusieurs sphères grâce à mon expertise et à mon réseau international.

**Ma cible** sont les particuliers hommes et femmes à haute performance, et les entreprises privées et publiques dans tout ce qui concerne la prise de parole en public, la confiance en soi, la communication d'influence, le leadership, la gestion du temps, du stress, l'animation de réunion, la communication interne et externe, la gestion des conflits, le brainstorming et le teambuilding.

**Ma plus value** c'est le fait que j'ai mis l'humain au centre de mes préoccupations et de mes recherches en matière de sciences managériales et c'est ce que j'enseigne à la ILEC business school à mes étudiants de master 2.

Tout part et revient à l'humain  
Je suis dans le respect, l'écoute et la patience

**Mes valeurs** sont primordiales : le respect de l'éthique, la déontologie, la confidentialité et la sécurité des données de mes clients, et les partenaires.

La transparence et la bienveillance  
Je suis entière et vraie et ils le savent  
: je l'écris je le dis et je le fais

“  
Son objectif est de vous accompagner là où vous êtes pour vous révéler votre potentiel et le maximiser et ce dans plusieurs sphères grâce à mon expertise et à mon réseau international  
”

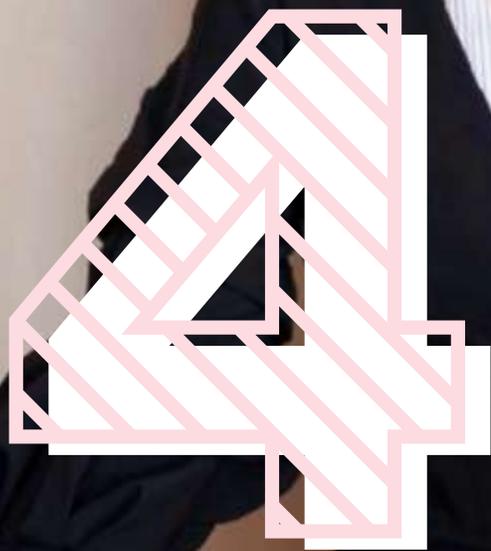
## AUTRES DOMAINES

*L'Intelligence économique, les Conseils, la Stratégie de communication, l'Accompagnement de dirigeant, la PNL (programmation neurolinguistique), sont aussi mes champs d'intervention pour aider mes clients à travers le monde*



# VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises



APPORTS DES

NEUROSCIENCES

“

On estime qu'il faut répéter une tâche pendant 21 ou 65 jours en moyenne afin qu'elle ne demande plus aucun effort à notre cerveau pour être effectuée.



## MALAK BELLOUT

Notre coach répond aux questions que vous avez toujours voulu lui poser.

Alors que l'on cherche tous les jours des méthodes nouvelles et plus efficaces pour apprendre (comme le Peer Learning ou le blended learning par exemple) on se rend compte que les neurosciences ont un rôle majeur à jouer dans le domaine de l'apprentissage.

En effet, elles permettent de comprendre comment le cerveau réagit lorsqu'il doit apprendre, en partant de l'acquisition pour arriver à la mémorisation.

Pour mieux me faire comprendre voici comment je vois l'apport des neurosciences pour améliorer les méthodes d'enseignement.

- **L'attention** nous sert à sélectionner des informations et agit directement dans le processus de mémorisation de l'information. Son plus gros défaut: être sélective. Pour pallier à ce fait, il faut arriver à focaliser l'apprenant sur le plus important, en définissant bien les objectifs, on peut obtenir une meilleure attention de l'audience.

- **L'action** quant à elle permet d'augmenter la quantité d'informations retenues, il faut donc engager l'apprenant. Via les neurosciences on découvre que lorsqu'on est acteur plutôt que spectateur, on peut augmenter de plus de 50% le taux de mémorisation.

- **Le feed-back bienveillant**, il permet d'obtenir une critique intéressante de ce que l'on vient de faire.

- **La pratique et la répétition d'une tâche** permet de libérer une partie de votre cerveau pour accumuler de nouvelles informations, dès lors qu'on a assez répété une action, elle devient naturelle. On estime qu'il faut répéter une tâche pendant 21 ou 65 jours en moyenne afin qu'elle ne demande plus aucun effort à notre cerveau pour être effectuée.

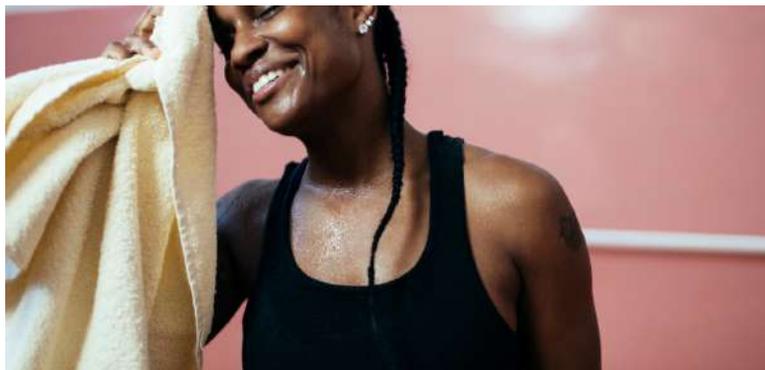


# sparring Partner: pour dynamiser l'esprit d'équipe dans l'atteinte des objectifs de leurs organisations

c'est un terme emprunté au milieu du tennis et de la boxe entre autres, le sparring-partner est un coach impliqué de manière plus globale dans la relation avec la personne qu'il accompagne.

Il n'applique pas seulement une méthode, il encourage la discussion et l'échange pour pointer un problème pas forcément identifiable de suite

Certains experts l'affirment : « Ce n'est pas seulement en appliquant une méthode qu'on arrive à des résultats, c'est surtout en écoutant une personne qu'on peut déceler des problèmes sous-jacents et agir efficacement. »



Par exemple, un PDG peut solliciter à un coach pour résoudre des problèmes de dialogue avec certains employés. Au fil des discussions, un sparring-partner peut par exemple découvrir que le problème tient plutôt dans la gestion de crise et le manque de communication, pas forcément dans la baisse de confiance des employés envers le dirigeant d'entreprise.

L'avantage d'un sparring-partner est qu'il est hors de la structure de l'entreprise. Sans avoir le nez dans le guidon, il peut ainsi éclaircir la vision du client et lui permettre en de gravir des montagnes sans perdre le cap.

# VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

AU COEUR DU MADE IN AFRICA

PRESENTEZ VOTRE PROJET AU MONDE  
VIA LE MAGAZINE VALEURS AJOUTEES

CONTACT WHATSAP:

+237 695 835 065

EMAIL:

VAJ@GROUPEFISCAL.COM

SITE WEB:

WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAG.NET

# MALAK BELLOUT



## C'est quoi votre rôle de « mentor »

“un mentor, est un guide, un conseiller expérimenté, une personne pour laquelle on a une estime et qu'on peut prendre en exemple.” Pour rappel “Mentor” est aussi un personnage de l’Odyssée, en qui Ulysse donne sa confiance en son absence, pour l’éducation de son fils.

Des milliers d’années plus tard, la relation mentorale fonctionne toujours sur ce principe. C’est-à-dire un partage de savoir basé sur la confiance.

le mentorat d’entrepreneur est apparu dans les années 70 dans les pays anglo-saxons. Aujourd’hui Il se développe dans la sphère professionnelle du fait des besoins d’accompagnement croissants.

**Avec MYBESTCOACHING , je veux faire grandir et développer les aptitudes des mentors lors de l’accompagnement de jeunes entrepreneurs.**

# DEVENIR MANAGER



Devenir manager suite à une embauche signifie que votre recruteur a validé le fait que vous possédiez toutes les qualités pour répondre aux exigences du poste.

Toutefois, il faudra faire vos preuves .

## QUALITÉS REQUISES

A mon sens voici quelques qualités que doit avoir un bon manager pour diriger une bonne équipe

- Maitriser son sujet
- Gérer son stress
- Avoir une attitude positive et ouverte
- Etre exemplaire et professionnel
- Poser le cadre des échanges
- Savoir et vouloir déléguer
- Bien communiquer
- Etre cohérent pour tenter de rester juste
- Etre disponible et aider les autres
- Savoir motiver et avoir l'esprit d'équipe
- Gérer les conflits
- Accepter de se remettre en question
- Etre souple en restant leader
- Assumer ses responsabilités



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



EXPERT EN COMMUNICATION AUDIOVISUELLE

**TOUCHEZ LE MONDE PLUS FACILEMENT**

VOS COMMUNICATIONS - ÉVÉNEMENTS -  
PUBLITÉS ET AUTRES...

À LA PORTÉE DE VOTRE CIBLE OU QUELLE SOIT  
DANS LE MONDE.

 HILAIRE SOPIE OFFICIEL

 +33 6 51 86 05 81 ET +33 6 63 55 19 58

 HILAIRE SOPIE

 SOPIEPROD OFFICIEL