

## Séminaire de formation à l'Institut universitaire des sciences de l'organisation

## Bien se vendre pour décrocher un emploi

C.O.

Libreville/Gabon

LES étudiants de l'Institut universitaire des sciences de l'organisation (IUSO) étaient récemment en séminaire de formation, dans les locaux de leur établissement, sis au carrefour STFO, à Libreville. Organisée par l'antenne locale de l'Association internationale des étudiants en sciences économiques (AIESEC), en collaboration avec l'Université Omar Bongo (UOB) et la mutuelle de l'IUSO, cette session d'apprentissage avait pour objectif de donner aux étudiants les outils professionnels dans le domaine du management.

Le programme, très riche en enseignements, a retenu trois thèmes: "Comment rédiger un curriculum vitae gagnant", exposé par Abdoul Eya Obame, directeur général adjoint de Modul System Gabon, "Comment trouver un stage-emploi en ligne", par Orlië Melba Nzang Meyo, manager à Y Infinity Consulting, et "Comment se vendre (image, posture et bien être)", par Francis Edgard Sima Mba, ancien membre d'AIESEC et manager au cabinet Strategik. Abdoul Eya Obame a relevé les éléments qu'il faut pour la rédaction d'un CV dit "gagnant", afin que le futur leader arrive à attirer l'attention des recruteurs et réussir à se faire embaucher. Puis, il a prodigué des conseils pratiques à appliquer dans la quête d'emploi. Non sans procéder à une simulation d'un entretien d'embauche au sein d'une entreprise.

Sur ce point, il s'est montré très démonstratif envers les étudiants pour que ces derniers sachent les difficultés auxquelles ils feront face, ainsi que les astuces pratiques à déployer lors de la négociation d'un emploi. Orlië Melba Nzang Meyo a évoqué quelques objectifs des réseaux sociaux dans la recherche d'un stage ou d'un emploi. Puis, elle a démontré comment bien utiliser ces canaux, à travers un certain nombre de conseils pratiques, en se basant sur ses expériences personnelles et professionnelles. Elle a,

ensuite, présenté quelques réseaux sociaux professionnels dans lesquels les étudiants peuvent poster leurs CV et espérer obtenir des offres d'emploi. Quant à Francis Edgard Sima Mba, il a énuméré les atouts d'un bon leader. D'abord, l'importance de son image physique. Celle-ci doit s'apparenter au marketing de soi, à travers le personal branding (avoir de la valeur ajoutée), toujours avoir une très grande estime de soi dans sa vie de tous les jours, et se répéter que "nous sommes des gagnants".

Ensuite, il y a la posture et l'authenticité du leader qu'il décline en pourcentage sur les contours d'une bonne communication. Soulignant que celle-ci est faite avec 7% des mots (verbe), 38% du visuel (regard) et 55% sur le ton de la voix et la diction. Pour l'orateur, 80% de la communication est non verbale et l'utilisation du métalangage est très important et nécessaire.

Puis, la stratégie et l'authenticité. En ouvrant ce point par la maxime selon laquelle « La marque ne peut pas être une image plaquée », Sima Mba a démontré, par une représentation triangulaire, que pour faire une bonne communication, notamment celle qui accroche véritablement, le leader doit avoir en esprit les principes de l'authenticité, du courage et de l'estime de soi.

Enfin, il a évoqué le bien-être et les ambitions qui s'articulent autour de deux principes: développer nos forces et saisir les opportunités. Pour terminer, le conférencier a insisté sur le fait que la réussite universitaire ou professionnelle dépend fortement d'une seule chose: l'image que l'on se fait. Car, cette image s'entretient et c'est un passeport dans le monde actuel. «Le leader est celui qui transforme les difficultés en opportunités. Pensez grand et commencez petit, en comprenant l'environnement dans lequel vous vivez, pour bien vous imposer», a-t-il conclu.



Francis Edgard Sima Mba lors de son exposé.



Etudiants et entrepreneurs suivant attentivement les propos du conférencier.



## AVIS D'APPEL A MANIFESTATION D'INTERET Etudes Avant-Projet Détaillé (APD)

Dans le cadre du déploiement du Plan Stratégique Gabon Emergent, l'Etat Gabonais a l'ambition de développer une offre d'électricité durable, diversifiée et accessible pour tous. Cette action vise à porter les capacités de production d'énergie électrique du Gabon à 1200 MégaWatts à l'horizon 2020.

Dans cette optique, l'Etat affiche sa volonté de valoriser pleinement le potentiel hydroélectrique du Gabon avec pour objectif de rehausser à hauteur de 80% la part de l'hydroélectricité dans le mix énergétique, afin de satisfaire la demande à un coût compétitif.

Aussi, pour participer à cet objectif national, le 05 Décembre 2014, l'Etat du Gabon et le groupement composé du Fonds Gabonais d'Investissements Stratégiques (FGIS) et du groupe Eranove ont signé un protocole d'accord (« le Protocole d'Accord ») pour la conception, le financement, la construction et l'exploitation de deux aménagements hydroélectriques des sites de Ngoulmndjim d'une capacité estimée à environ soixante-treize (73) MégaWatts et de Dibwangui d'une capacité estimée à environ dix (10) MégaWatts sous la forme d'un contrat de type "Build Own Operate and Transfer" - "BOOT" (ci-après désigné "le Projet").

Le Fonds Gabonais d'Investissements Stratégiques (FGIS), vecteur de mobilisation de ressources, est un acteur majeur de la stratégie de diversification de l'économie gabonaise. Il a pour mission, entre autres, à travers ses prises de participations de susciter l'investissement des entreprises locales et étrangères dans les secteurs stratégiques de l'économie nationale.

Le Groupe Eranove est un acteur majeur de la gestion des services publics et de la production d'électricité en Afrique de l'Ouest. Le groupe Eranove exploite au travers de ses filiales, un parc de production d'électricité de 604 MW de centrales hydroélectriques et de [532 MW] de centrales thermiques.

Soutenu par son actionnaire majoritaire Emerging Capital Partners (ECP), un leader du capital investissement en Afrique, le Groupe Eranove assure pour le compte du groupement (FGIS-Eranove) le développement technique du Projet. Dans le cadre de l'instruction du Projet, le groupement FGIS-Eranove souhaite engager un Bureau d'Ingénierie pour la réalisation de l'étude d'avant-projet détaillé (APD) de l'aménagement hydroélectrique du site de Ngoulmndjim destiné à être équipé par des groupes de type « Pelton », pour une hauteur de chute de plus de 150 mètres.

Le groupement FGIS-Eranove invite les Bureaux d'Ingénierie possédant les qualifications requises et l'expérience pertinente pour exécuter l'ensemble des prestations ci-dessus décrites, à manifester leur intérêt. Les Bureaux d'Ingénierie intéressés sont invités à soumettre une manifestation d'intérêt détaillé en anglais ou en français comme suit :

- i. Une brève description des activités du Bureau d'Ingénierie et son expérience générale dans le domaine des études et de la maîtrise d'œuvre du secteur de l'énergie ;
- ii. Une brève description de l'expérience du Bureau d'Ingénierie dans le domaine de l'aménagement hydroélectrique de type Pelton. Une expérience sur le continent Africain serait un plus ;
- iii. Les projets de référence pertinents dans le domaine des études pour des aménagements hydroélectriques de type Pelton.

La manifestation d'intérêt ne doit pas dépasser 15 pages.

Un appel d'offres définissant (i) le projet de contrat, (ii) les termes de référence (TDR), (iii) les critères d'évaluation des offres, ainsi que (iv) les instructions pour les candidats à présenter des propositions techniques et financières, sera lancé dans une phase ultérieure, pour les Bureaux d'Ingénierie présélectionnés à l'issue de cet appel à manifestation d'intérêt.

Les manifestations d'intérêt écrites doivent être fournies par courrier électronique (email) au plus tard le 15 Juillet 2015 à l'adresse : [projet.ngoulmndjim@eranove.com](mailto:projet.ngoulmndjim@eranove.com)

Libreville, le 15 juin 2015