



Leader dans l'Acquisition des Talents Africains pour les opérateurs économiques  
à travers l'Afrique Emergente - Anglophone et Francophone.

**Afrique Centrale & Australe, Afrique de l'Ouest, l'Est et du Nord.**

African Talent Supply Intelligence Network





## Qui sommes nous?

- ✓ CVCanal Consulting est une société à responsabilité limitée (SARL) – Leader dans l'Acquisition des Talents Africains pour les opérateurs économiques à travers l'Afrique Emergente:
- ✓ Les pays Anglophones et Francophones d'Afrique subsaharienne.

### ✓ **Nos clients incluent:**

- Les entreprises multinationales et leurs filiales en Afrique;
- Les principales compagnies africaines;
- Les organisations Non-Profits;
- Les entreprises privées ou des entreprises dans le processus de privatisation;
- Les institutions financières, économiques et sociales;
- Les institutions administratives publiques



## Nos Spécificités

- ✓ Une connaissance approfondie des marchés émergents d'Afrique sub-saharienne.
- ✓ Une intervention rapide, ayant la capacité à gérer plusieurs projets simultanément dans plusieurs régions.
- ✓ Les méthodes opérationnelles d'intervention.
- ✓ Une connaissance approfondie de l'environnement socio-culturel, politique, juridique et économiques des marchés.
- ✓ Des Consultants bilingues et expérimentés.
- ✓ Un positionnement stratégique et des alliances avec de grands réseaux professionnels



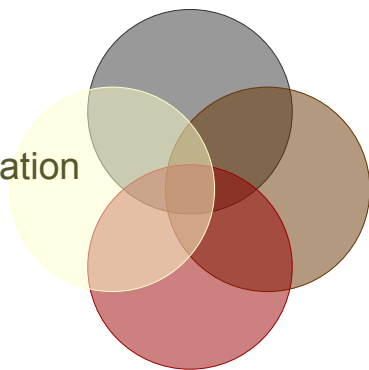
## Des services spécialisés

- ✓ En utilisant une variété de méthodes d'acquisition de talents, CVCanal Consulting offre des services spécialisés dans les domaines suivants:

Recrutement général des cadres

Recrutement du Conseil d'Administration

Recrutement par Approche Directe



Évaluation et sélection des candidats, sur demande



## Notre couverture

### Les fonctions Exécutifs recrutés:

- Membres du Conseil d'administration/Chefs de Direction
- COO/ VP / Directeurs / Directeurs Généraux
- Country Managers /Responsables Régionaux
- Ventes & Marketing/ Business Development /Développement d'affaires/ d'entreprises
- Consultants / RH / Recrutement/
- Et plus...

### Secteurs couverts:

Aéronautique  
Automobile  
Comptabilité / Audit / Taxation  
BioTech  
Construction/ Génie Civil  
Biens de consommation/  
FMCG  
Food & Beverages  
Défense  
E-commerce / Internet /  
Électroniques  
L'énergie-pétrole-gaz  
Ingénierie  
Services financiers  
Génétique

Soins de santé  
IT / Logiciels & Matériel  
Informatique  
Intégration de Systèmes  
Télécommunications  
Industrie des loisirs  
Média / Journalism / Télévision  
/ Radio / presse Ecrite  
Equipement Médical  
Fournitures de bureau  
Emballement / Sous-traitance  
Plastiques  
Private Equity  
Secteur public / Gouvernement  
Et plus encore ...



## Recrutement Basé sur le Rendement Passé

- ✓ Notre sélection est basée sur l'évaluation de compatibilité. Nous mettons l'accent sur les performances passées du candidat. Ce rendement passé est un critère qui nous permet de découvrir les leviers de performance en vue de sélectionner les candidats qui répondent le mieux aux besoins de nos entreprises clients.
- ✓ Notre approche génère deux principaux résultats :
  - La présentation des compétences et les premières impressions sont importantes, mais la performance passée est le meilleur indicateur des performances futures.
    - Nous allons bien au-delà des informations présentées dans de CV pour vous présenter les qualités, les points forts et les points faibles de chaque candidat sélectionné dans un rapport de compatibilité bien détaillé pour une décision rationnel.



# Approche Méthodologique

- ✓ **Connaître la personnalité et la structure de l'entreprise cliente à travers des entretiens, la documentation existante.**
- ✓ **Définir avec le client les modalités de l'intervention et arrêter ensemble le profil recherché.**
- ✓ **Rechercher, après accord du client, le candidat répondant au profil par :**
  - la sélection à travers notre fichier : « Atsin Candidate Base »,
  - Recherche via nos réseaux professionnels
  - l'annonce par voie de presse, par le réseau internet, ou sur tout autre support,
  - l'approche direct ou le « Search »

## ✓ **Procéder aux entretiens avec les candidats issus de la sélection**

Cette phase animée par une équipe de deux à trois personnes, est placée sous la responsabilité directe d'un associé (Directeur de Projet).

## ✓ **Présenter au client les meilleurs candidats issus de la sélection**

Réalisée sous forme d'un rapport confidentiel, cette présentation contient différents paramètres d'analyse, un pronostic de réussite, une analyse comparative des candidats et des courbes d'adéquation au poste.

## **Parfaire l'évaluation du candidat retenu le cas échéant par :**

Un approfondissement du contrôle des références du candidat, des analyses et entretiens complémentaires.

## ✓ **Conclure la mission et accompagner l'intégration du candidat au sein de la structure par :**

Une aide à la finalisation de l'offre de l'entreprise au candidat,

Le suivi de la prise de fonction du candidat, des contacts réguliers avec le client et le candidat par des entretiens et questionnaires périodiques.



## Tariffs & Termes

- ✓ **Pour le recrutement de candidats ayant jusqu'à 5 ans d'expérience professionnel, nos honoraires s'élèvent à:**

- 13% pour les candidats gagnant jusqu'à R100,000 p/a.
- 15% pour les candidats gagnant entre R100, 001 - R200, 000 p/a.
- 18% pour les candidats gagnant plus de R200, 001 p/a.

- ✓ **20% de la totalité du salaire annuel pour la première année d'emploi est requis pour le recrutement des hauts cadres de plus de 5 ans d'expérience professionnel.**

- *La totalité du salaire annuel inclue le salaire brute et tous les bénéfices (véhicule, l'hébergement, assurance médicale, etc.).*

- ✓ **Pour le recrutement des postes de DG, DGA/ Membres des Conseils d'Administration / PDG / COO / VP / Country Managers, nos honoraires s'élèvent à:**

- 23% de la totalité du salaire annuel pour la première année d'emploi. Une somme minimal de 7,000 EUR est exigée pour commencer la mission.
- *La totalité du salaire annuel inclue le salaire brute et tous les bénéfices (véhicule, l'hébergement, assurance médicale, etc.).*



## Nos Références

### ✓ Nos Clients:

- Colas
- Eurocopter
- Microsoft
- Coface
- L'Oreal
- Simon India
- HJ Venter
- Momentum
- Trust Engineering Corp
- Symbion Power Services
- Safram Group – Sagem Defense and Security
- Africa Health Placement
- ADVANCE AGRO PUBLIC CO. LTD.
- Alstom
- Et plus encore...

### ✓ Adhésions & Partenariat:

- Chambre de Commerce et d'Industrie Française d'Afrique du Sud (FSACCI)
- Global Microfinance Community
- Google Group
- Venture Capital and Private Equity in Africa
- Accenture Alumni Worldwide
- NYC Marketing Mixer
- Motorola Past & Present
- CISCO
- East Africa Com: Telecoms Group
- Microsoft Gurus
- Kenyan Telecom Industry
- Association Nouvelles Technologies NTBF
- DiaspoCareers Group
- Et plus encore...



## Nos Contacts

### Siège:

#### Afrique du Sud

**Tél:**+27 11 476 8946

**Fax:** +27 861 540 0548

**Email:** [info@cvcanal.com](mailto:info@cvcanal.com)

**Skype:** cvcanal

#### Cote d'Ivoire

**Tél:**+225 0520 4141

**eFax:** +2786 547 3547

**Email:** [mdiop@cvcanal.com](mailto:mdiop@cvcanal.com)

**Skype:** cvcanal\_international

#### Congo, RD

**Tél:**+243 999 568 045

**eFax:** +27 86 542 9449

**Email:** [lukalipaulin@cvcanal.com](mailto:lukalipaulin@cvcanal.com)

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



## Thank You

- *"Le succès d'une entreprise n'est pas seulement d'investir dans les ressources humaines. Le succès commence dans leurs potentiels..."*

