

## Mamadou Diallo, consultant en Affaires publiques à Abidjan



Dans le cadre de la série « Regards d'Alumni Afrique », portée par sa Division Afrique, Sciences Po Alumni vous propose de découvrir le parcours de Mamadou Diallo, fondateur d'un cabinet de conseil en Affaires Publiques à Abidjan, Côte d'Ivoire.

## **Pourquoi avoir rejoint Sciences Po Paris, et en quoi l'école a-t-elle influencé la suite de votre parcours ?**

**Mamadou Diallo (M.D) :** J'ai intégré Sciences Po Paris en 2001 car j'avais identifié l'école comme la seule en mesure de me doter de méthodes et des outils pour travailler dans le domaine du lobbying en rapport avec l'Afrique à Bruxelles.

Doté d'une formation généraliste en lettres et sciences humaines, je souhaitais obtenir une solide introduction académique aux sciences politiques complétée par une approche pratique des « métiers de l'Europe ». Ce qui me séduisait était la capacité de concevoir mon parcours au-delà du socle commun en insistant notamment sur les domaines de l'économie, de la gouvernance des entreprises et des politiques inter/nationales.

Sciences Po a joué un rôle déterminant dans la suite de mon parcours car elle m'a permis d'affiner ma lecture du monde et mon parcours, les rencontres, les conférences (auxquelles j'ai pris part et que j'ai organisées), les voyages ainsi que les responsables (membre du Bureau des Elèves) ont contribué à élargir mes perspectives et orienter ma carrière vers les affaires publiques au niveau international.

## **Vous êtes consultant en affaires publiques à Abidjan, quelques mots sur votre carrière ?**

**(M.D) :** Lors de ma scolarité à Sciences Po, j'ai effectué deux stages à Paris – le premier au sein de la délégation des affaires européennes du Conseil économique, social et environnemental et le second chez APCO Worldwide, cabinet américain de conseil en affaires publiques et communication stratégique.

Mon diplôme obtenu (2003), après une décennie passée à étudier dans les IV, V, VI et VII<sup>e</sup> arrondissements de Paris, j'ai donné un tour opérationnel à mon profil. J'ai tout d'abord intégré l'équipe « grands comptes » de l'agence Jones Lang LaSalle de Paris où j'ai accompagné des investisseurs (américain et français) du second marché européen de l'immobilier de bureau par mes conseils en marketing stratégique.

Ensuite, j'ai gagné Bruxelles où j'ai effectué des stages chez Havas Worldwide (EuroRSCG C&O à l'époque) et à la Direction Générale chargée de la mise en œuvre de l'aide au développement de la Commission européenne. Je suis ensuite devenu lobbyiste pour la Vaccine Initiative (IAVI), un PPP effectuant de la R&D pour un vaccin contre le SIDA.

Au terme de mes 18 mois passés à Bruxelles, j'ai pensé que la situation économique et politique du continent excluait d'envisager une activité économique viable pour une activité d'affaires publiques. L'essentiel de la discussion tournait autour de l'aide au développement, des représentations diplomatiques, la part belle revenait aux ONG « internationales » dont la vision de l'Afrique répondait à leurs priorités et de positionnement. J'ai donc approfondi mon expertise en santé publique pour combiner le service d'une cause concernant un intérêt pour les affaires publiques – via les relations avec groupes pharmaceutiques, bailleurs de fonds (bilatéraux et multilatéraux), et publics.

A Genève, capitale internationale de la santé, j'ai intégré une ONG internationale de lutte contre le SIDA (International AIDS) consultant pour Faire Reculer le Paludisme (RBM – PPP affilié à l'OMS) avant de rejoindre l'équipe « partenariats » du Fonds mondial pour le sida, la tuberculose et le paludisme. Enfin, j'ai conclu mes sept ans passés en Suisse en travaillant pour la « diplomatie humanitaire » International de la Croix Rouge (CICR).

Après 10 ans passés à « suivre » l'Afrique depuis l'Europe, j'ai décidé de m'installer à Abidjan pour tirer parti des opportunités offertes par la croissance du continent. Après avoir observé le marché pendant un trimestre, j'ai créé un cabinet de conseil en affaires publiques pour aider les clients à comprendre des débats « politiques » complexes et des tendances sociétales. Je les accompagne également dans la réflexion sur la conception et la mise en œuvre de campagnes de communication, de partenariats, et d'activités d'affaires publiques servant un intérêt.

Ma clientèle est internationale à 75%, et mes services couvrent -essentiellement- l'Afrique de l'Ouest. A ce jour, j'ai compté parmi mes clients le Groupe Bel, CDC Group (DfID), le CICR, la Fondation Kofi Annan, le ministère des Affaires étrangères du Kenya et l'Organisation pour la paix en Côte d'Ivoire (OCAL). J'ai également travaillé pour divers ministères et institutions de Côte d'Ivoire dans le cadre de missions financées par des bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux (Fonds Mondial, GIZ, OMS, USAID). Enfin, une partie de mon activité professionnelle est financée par le grand public. Je suis convaincu que les besoins du continent requièrent de mettre une partie de mon expertise au service de causes méritant l'attention de la part du grand public comme du gouvernement.

## Pourquoi avoir choisi cette voie ?

**(M.D)** : En toute honnêteté, l'installation à Abidjan résulte pour partie d'une opportunité de carrière qui s'est présentée à mon épouse. Cependant, elle a rencontré un terrain fertile pour un certain nombre de facteurs. Tout d'abord, depuis plusieurs années, je formais le projet de m'installer en Afrique. Après une décennie passée à « suivre » l'Afrique depuis l'Europe, j'ai estimé que le temps était venu de passer aux « travaux pratiques » pour mieux cerner les réalités du continent et gagner en crédibilité.

Ensuite, en 2013, l'horizon économique et politique de la Côte d'Ivoire s'étant éclairci, la capitale économique du pays me semblait offrir certaines garanties pour regagner l'Afrique de l'Ouest et tenter d'y gagner ma vie avec ma « boîte à outils ». En effet, Abidjan est une ville cosmopolite dotée de l'une des économies les plus dynamiques de la région et dont le statut de hub s'affirme progressivement. Depuis quelques années, le retour de la Banque Africaine de Développement et l'installation d'antennes régionales d'un certain nombre d'entreprises et institutions internationales ont contribué à dynamiser l'environnement des affaires.

Enfin, avant de prendre ma décision, les attaches que j'avais avec la capitale économique ivoirienne ont joué. J'y suis né, y ai passé les premières années de mon existence et y compte plusieurs membres de ma famille. Par ailleurs, j'ai animé quelques séminaires dans une université et me suis familiarisé avec certains aspects de mon secteur. Début 2013, ces différents facteurs m'ont conduit à voir l'opportunité de carrière de ma moitié comme la transition idéale pour réaliser un de mes rêves.

## Comment percevez-vous votre rôle et votre impact ?

**(M.D)** : Concernant mon rôle, le commentaire d'un employé sénégalais de la Banque Mondiale me revient : « il est bon de savoir que cette compétence existe à Abidjan ». Je pense qu'il soulignait avec pertinence l'un des enjeux du continent : la rareté voire l'absence de certaines compétences.

Je conçois donc mon rôle comme celui d'un « passeur » dont l'une des composantes du travail est semblable à celle d'un guide et d'un interprète. Quel positionnement adopter, quelles actions mettre en œuvre, avec qui et comment pour entrer dans un marché, initier une relation d'affaires, obtenir une décision favorable, lever des fonds ... ?

Je tente également de prouver que l'on peut faire des affaires publiques en Afrique subsaharienne en dépit de la taille du marché, des modes de prises de décision et d'autres paramètres qui ne rendent pas la tâche aisée. Il va sans dire que je le fais en fonction des standards professionnels et déontologiques de la profession au niveau international – ce qui suppose d'être invariablement pédagogue et, parfois, ferme.

Pour ce qui a trait à mon impact, j'interviens dans une niche et il n'est pas toujours aisé de cerner l'étendue de son influence dans des processus complexes où interviennent plusieurs acteurs. Cependant, deux indicateurs permettent d'évaluer son impact : la satisfaction des clients ainsi que la perception par les pairs et partenaires. Toutefois, il conviendrait de s'adresser à ces derniers pour voir dans quelle mesure mes services sont utiles, pertinents et efficaces....

En guise de conclusion, un impact parfois négligé est celui que pareille aventure entrepreneuriale a sur votre personnalité et votre pratique professionnelle. Pour ma part, il est globalement positif parce que cette expérience est un « accélérateur de maturité » qui me permet de mieux connaître le continent dans sa diversité, sa richesse et ses défis.

[Lire l'intégralité de l'article publié le 30 mai 2017 sur le site SciencesPo Alumni](#)