

constructions
ALTERNATIVES

www.constructions-alternatives.com

L'IMMOBILIER COLLABORATIF

LA CENTRALE DE FACILITATION DE L'IMMOBILIER



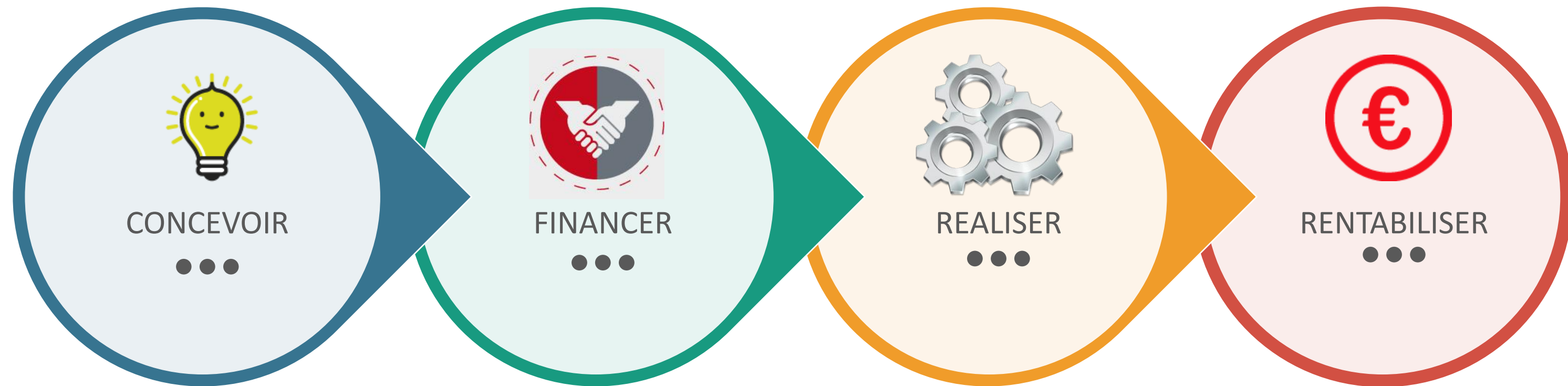
GROUPE CIOA



Centre International
d'Opportunités d'Affaires

NOTRE OFFRE

REUNIR SOUS UN MÊME TOIT, TOUS LES SERVICES POUR
FACILITER LA RÉALISATION DE PROJETS IMMOBILIERS



UNE ORGANISATION COLLABORATIVE QUI MUTUALISE DES RESSOURCES POUR

Maîtriser les coûts de construction, bénéficier d'une assistance tout au long de votre projet, bénéficier du réseau des partenaires affiliés, bénéficier de soutiens commerciaux, pour réussir dans l'immobilier, avec le levier du réseau CIOA.

NOS SOLUTIONS

DES SOLUTIONS POUR DES PROMOTIONS IMMOBILIERES REUSSIES !

01

ASSISTANCE A MAÎTRISE D'OUVRAGE

NOUS FOURNISSONS UNE PRESTATION
GLOBALE POUR AMENER LES PROJETS,
DE L'IDEE AU STADE DE RÉALISATION

- ECONOMIE GLOBALE DES PROJETS
- MAITRISE D'ŒUVRE
- INGÉNIERIE FINANCIÈRE
- MAÎTRISE D'OUVRAGE DÉLÉGUÉE.

02

RESSOURCES MUTUALISÉES

NOUS METTONS A DISPOSITION
NOS MOYENS MUTUALISES POUR
CONSTRUIRE PLUS VITE ET MOINS CHER

- BATI FABLAB : L'USINE NUMÉRIQUE MOBILE
- CENTRALE D'ACHAT DE MATERIAUX
- RESEAU D'ENTREPRISES AGREEES
- LOGICIELS DE GESTION DE PROJETS
- ORGANISATION DE CHANTIERS D'INSERTION.

03

FORCE DE VENTE

NOTRE ACCOMPAGNEMENT PERMET
DE GARANTIR LA VIABILITE FINANCIERE
DES OPERATIONS

- RESEAU DE COMMERCIALISATION IMMOBILIERE
- SOLUTIONS DE MARKETING DIGITAL
- GESTION
- REVENTE DE BIENS.

SERVICES D'ASSISTANCE AUX MAÎTRES D'OUVRAGE

OFFRIR AUX PROMOTEURS OCCASIONNELS UN SUPPORT PROFESSIONNEL DE BOUT EN BOUT

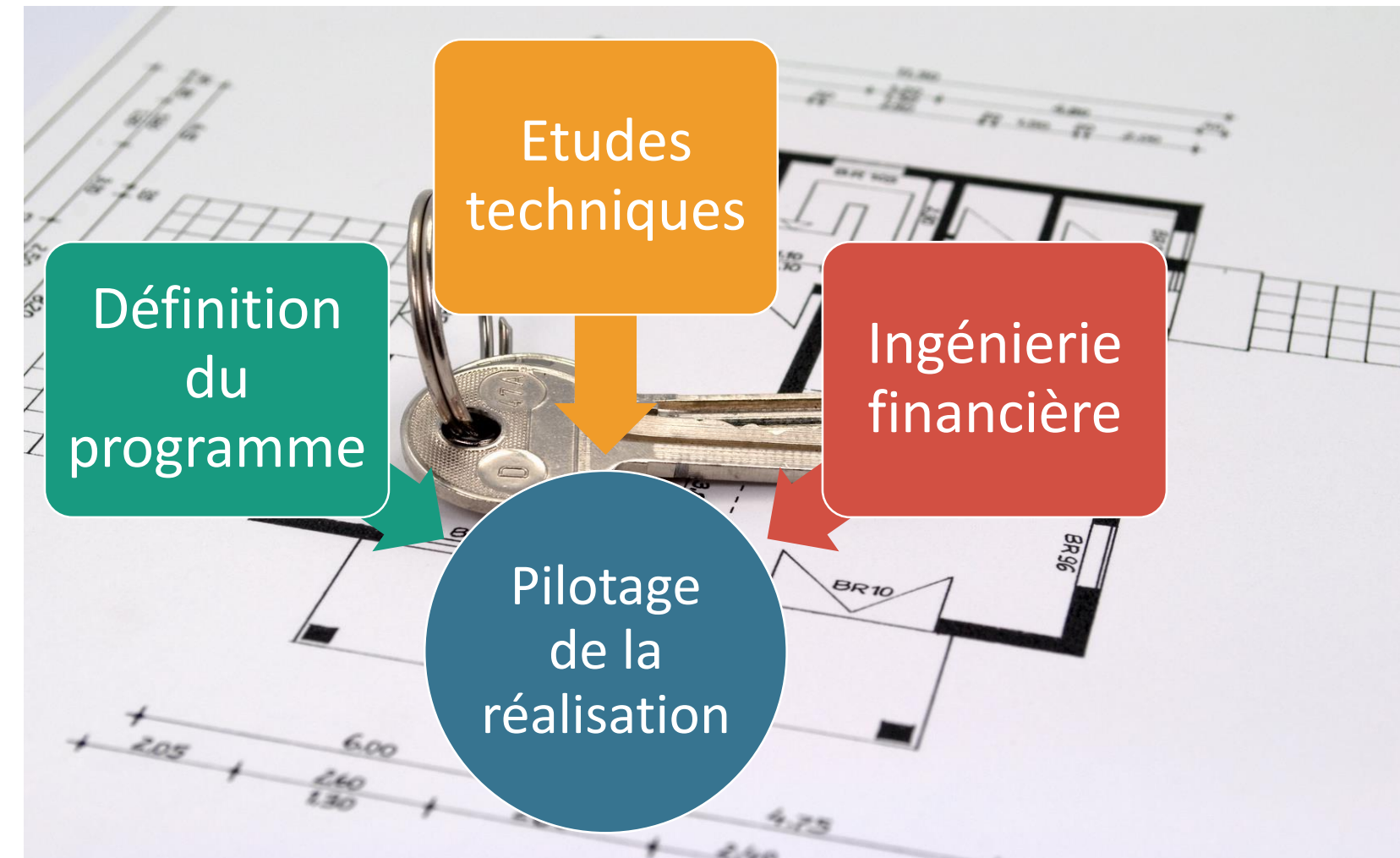
Pas moins d'une quinzaine de prestataires peuvent s'avérer nécessaires pour réaliser une construction :

- **Phase préalable** : études géotechniques, relevés topographiques,
- **Phase de conception** : architectes, BET
- **Phase de chiffrage** : économistes ..
- **Phase de financement** : banques, courtiers en prêts,
- **Phase de réalisation** : les entreprises de gros œuvre, de second œuvre..
- **les contrôleurs** : bureaux de contrôle, OPC..

La chaîne de tous ces prestataires non coordonnés est source d'incohérences, de pertes de temps, d'enchérissement. Avec son organisation collaborative, **CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES** dote les acteurs de la construction de tous bâtiments, professionnels et occasionnels, de tout sous un même toit pour concevoir, financer, réaliser et rentabiliser un projet immobilier.

Un support sur mesure
Une prestation d'accompagnement peut aller du simple conseil à la délégation complète avec garantie de bonne fin.

Tous les propriétaires fonciers, quel que soit leur niveau de compétences dans la réalisation sont désormais en mesure de maîtriser toute la chaîne de services liés à la réalisation de leurs programmes.



ASSISTANCE A MAÎTRISE D'OUVRAGE (AMO)

L'AMO est une mission de conseil, de proposition et d'appui au Maître d'Ouvrage, qui s'adjoint ainsi les compétences techniques dont il a besoin pour mener son projet à bien. L'AMO ne remplace pas le Maître d'Ouvrage, ni ne le représente juridiquement. Convient en phase préliminaire, pour définir le programme.

MAÎTRISE D'OUVRAGE DELEGUEE (MOD)

En tant que MOD, nous agissons au nom du maître d'ouvrage, et pour son compte, face à des tiers jusqu'à l'achèvement de la mission. Nous ne nous substituons pas au maître d'ouvrage et n'avons pas, dans ce cadre, de responsabilité directe envers les tiers. Pas de garantie délais ou dépassements de prix.

CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIERE (CPI)

Nous nous engageons envers le maître d'un ouvrage à faire procéder, pour un prix convenu, à la réalisation de son programme de construction contre une rémunération convenue.

Nous garantissons la bonne fin de notre mission, par une Garantie financière d'achèvement (GFA) délivrée par une banque ou une assurance.

RESSOURCES MUTUALISÉES

POUR CONSTRUIRE PLUS VITE ET MOINS CHER

Nous avons réuni sous un même toit les moyens pour permettre aux maîtres d'ouvrage de réduire les coûts de réalisation des constructions d'environ 30% et de diviser les délais par 2.

- ❖ BATI FABLAB, notre concept d'usine de poche pour réaliser les constructions selon le procédé constructif TITAN.
- ❖ Notre Centrale d'achat, forte de ses 120 000 fournisseurs référencés de 100 pays, garantit un approvisionnement de chantier au meilleur coût.
- ❖ Entreprises réalisatrices.

Egalement, à travers des chantiers d'insertion, nous permettons aux maîtres d'ouvrage de mettre en activité des personnes sans emploi.



BATI FABLAB

- Pour fabriquer des composants de construction assemblés à sec sur chantier, notre concept d'usine numérique portable.
- Location avec opérateurs pour la durée du chantier.

CENTRALE D'ACHAT

Assurer l'approvisionnement des chantiers directement des usines, sans intermédiaire, et réduire de plus de 30% les coûts des matériaux.

ENTREPRISES REALISATRICES

- Elles interviennent partout dans le monde pour la mise en oeuvre de programmes.
- Transfert de savoir faire aux équipes locales.

CHANTIERS D'INSERTION

Profiter de notre système constructif modulaire pour faciliter l'accès au travail de personnes sans emploi.
Formation, encadrement, accompagnement vers une activité durable.

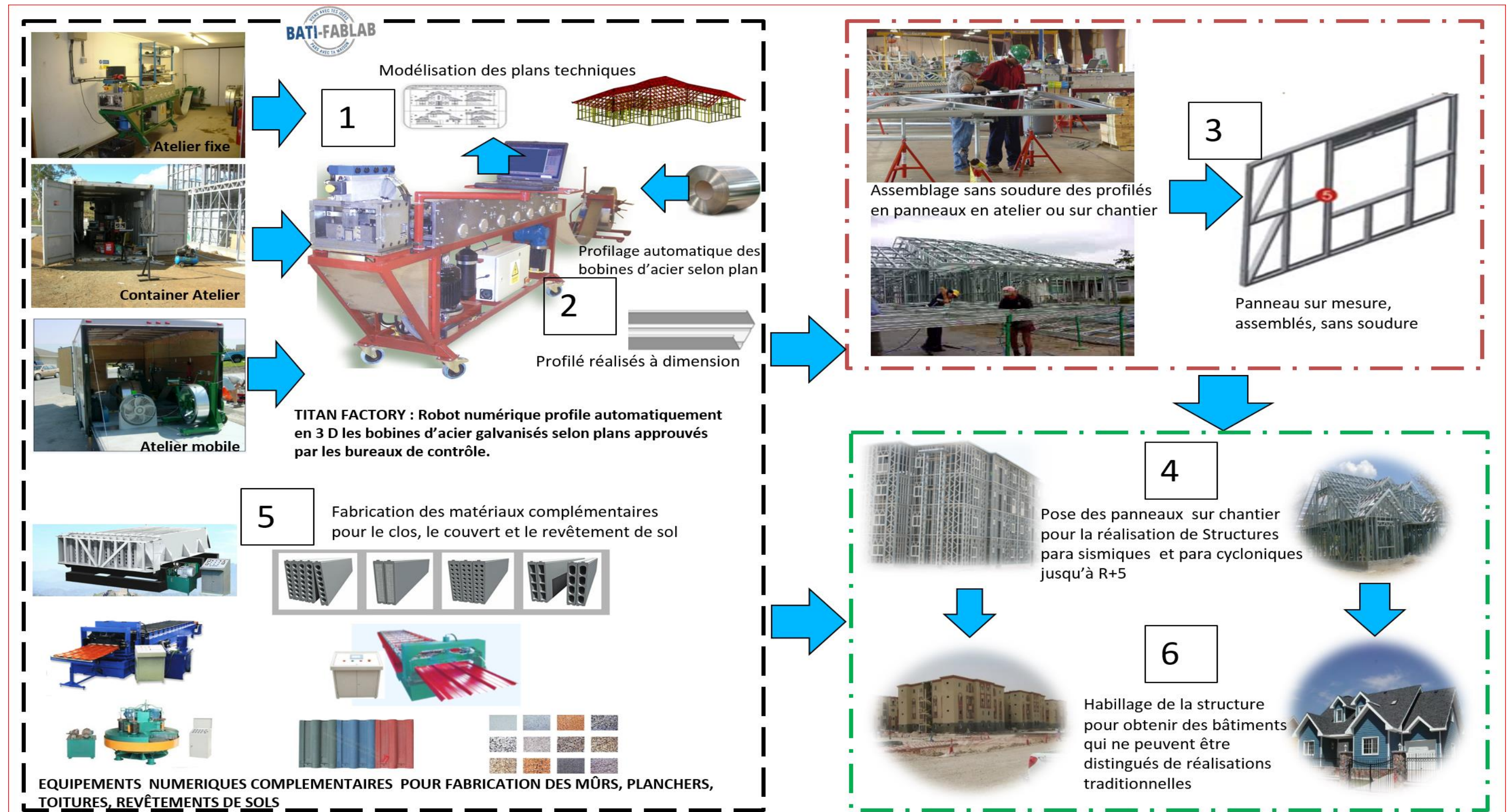
RESSOURCES MUTUALISÉES

BATI-FABLAB, NOTRE USINE DE POCHE MUTUALISEE

Le développement des technologies 3D a permis la miniaturisation des équipements industriels pour réaliser automatiquement le système constructif TITAN, par un robot portable de moins de 500Kg.

Ce procédé développé il y a 40 ans au Japon est parasismique et anticyclonique, s'adapte à tous les styles et permet de réduire prix et délais de construction de 30 à 50% par rapport au traditionnel.

Il est au centre de BATI-FABLAB, notre concept unique "d'usine mutualisée de poche".



RESSOURCES MUTUALISÉES



DE LA MAISON INDIVIDUELLE AU R+5



LA CENTRALE D'ACHAT

Par ses services d'achat, la CENTRALE D'ACHAT

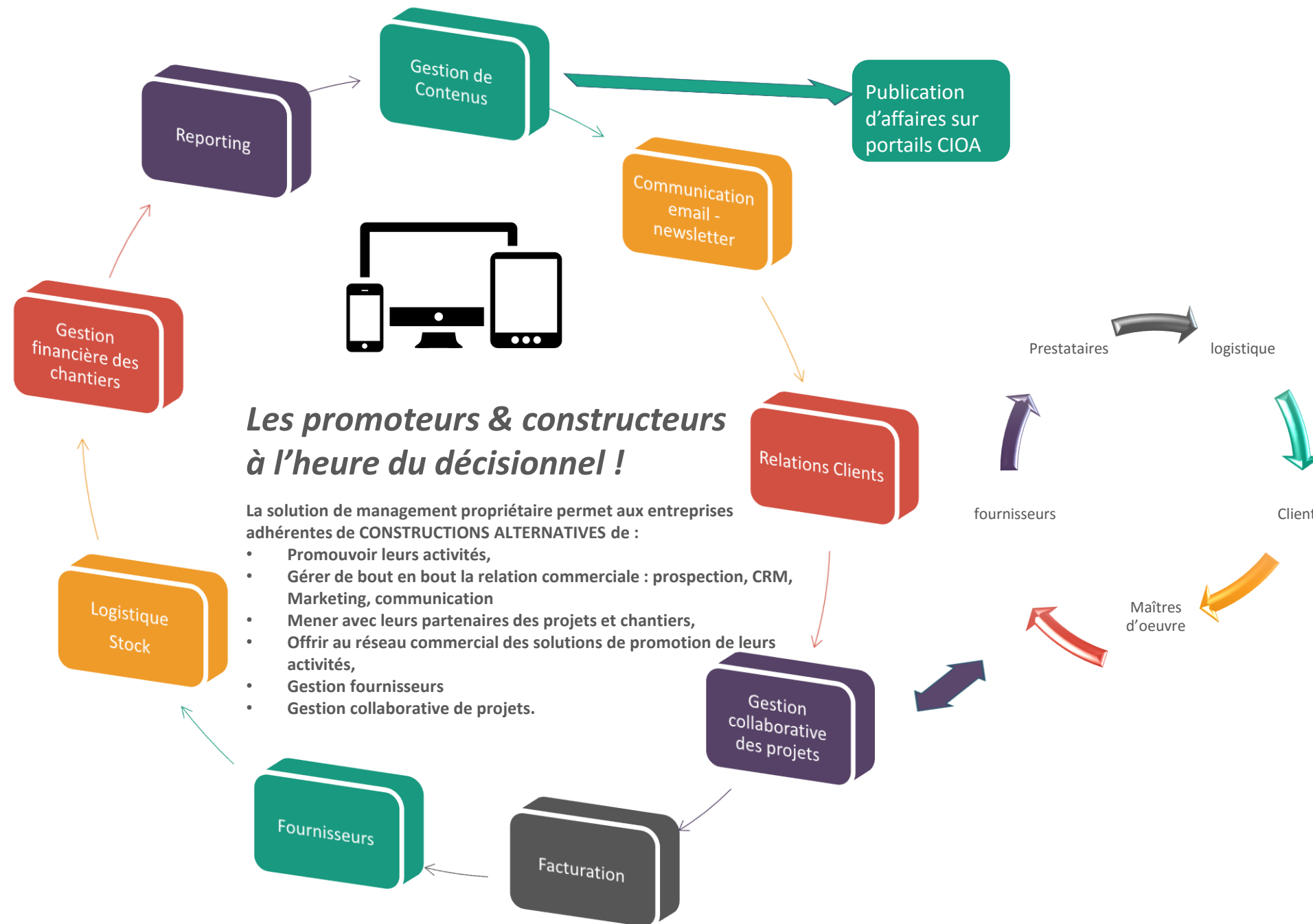
- recense les besoins de ses clients
- réalise le cahier de charges de leurs approvisionnements (vérification de normes nécessaires, niveau de qualité...)
- lance sur une base internationale les appels d'offres et la mise en concurrence de fournisseurs à même de répondre à ses besoins d'approvisionnement
- sélectionne les fournisseurs compatibles
- réalise pour les professionnels concernés un catalogue de produits répondant aux besoins exprimés faisant ressortir les prix rendus, dédouanés,
- met à leur disposition sa plateforme de gestion ERP, (plateforme de gestion intégrée), où peuvent être intégrés le catalogue des produits concernés et les suggestions de nouveaux produits,
- négocie autant que possible, contre garanties, des conditions de financement d'achat à l'importation, pour le compte du groupement,
- assure la prise en charge transparente du back office d'importation : la logistique incluant le stockage et la répartition des produits importés
- assure les services d'accompagnement :
 - formation des utilisateurs,
 - support informatique (hot line),
 - traduction : de guides techniques, documents commerciaux....
 - services publicitaires et commerciaux.

- **120 000 fournisseurs de 140 pays référencés dans sa place de marché,**
- **Tous les secteurs sont couverts;**
- **25 ans d'expérience dans l'achat international,**
- **Des économies substantielles à réaliser,**
- **Sécurisation complète de A à Z,**
- **Un contrat de commissionnaire à l'achat (mandataire) et non une relation acheteur/vendeur : l'acheteur paie le prix usine + des commissions sur transaction.**



RESSOURCES MUTUALISÉES

PROGICIEL DE MANAGEMENT INTEGRÉ POUR LA PROMOTION IMMOBILIERE



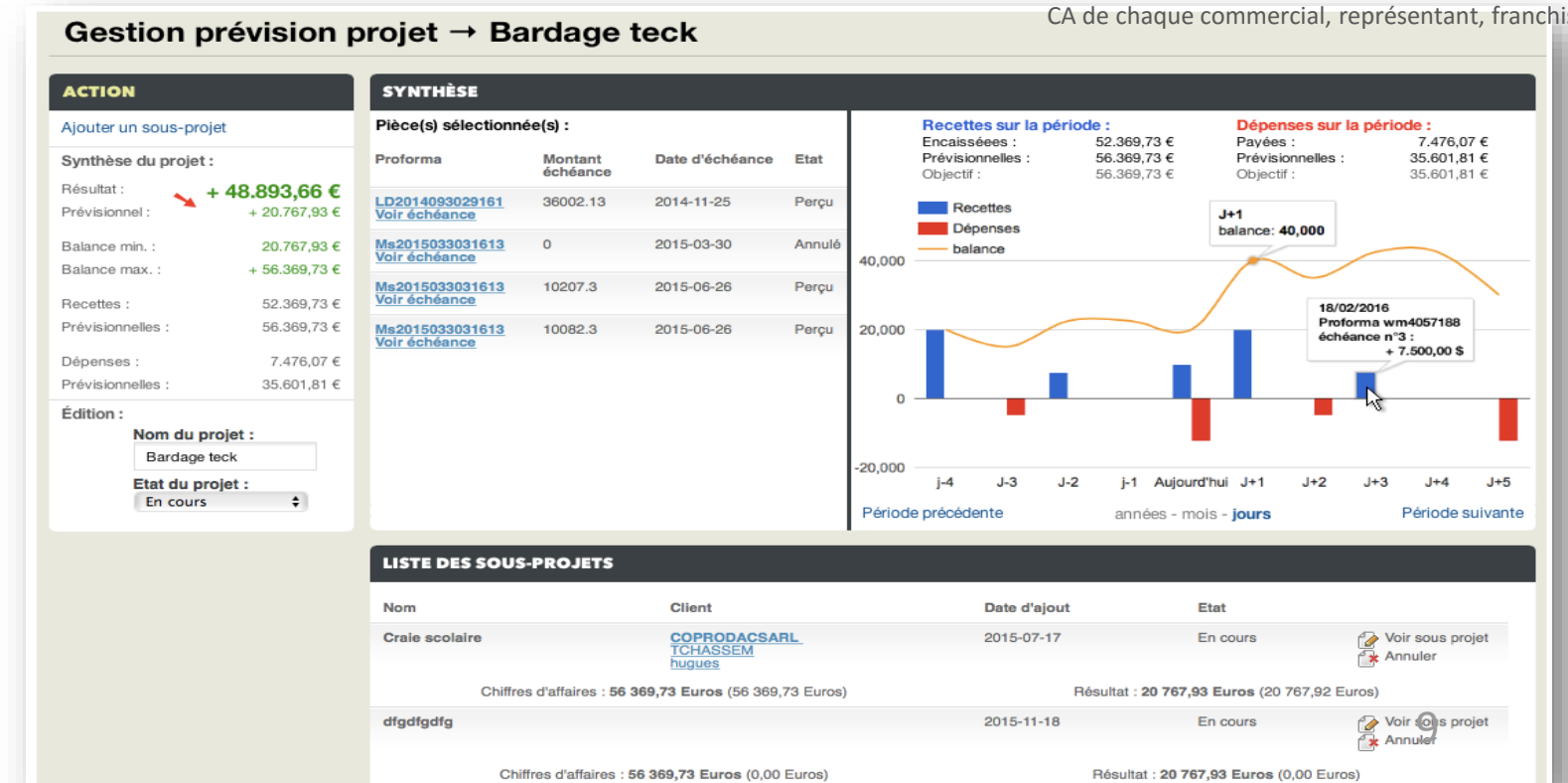
Gestion prévision projet

ACTION	LISTE DES PROJETS	EN PRÉPARATION	EN COURS	TERMINÉ	ANNULÉ
Ajouter un projet	Nom	Date d'ajout	Etat		
Synthèse des éléments affichés :	Bardage teck	2015-07-17	En cours		
Résultat : + 260.893,66 €	Résultat : + 48.893,66 €	Prévisionnel : + 20.767,93 €	Recettes : 56.369,73 €	Prévisionnelles : 56.369,73 €	
Prévisionnel : + 1.713.767,93 €	Balance min. : + 20.767,93 €	Balance max. : + 56.369,73 €	Dépenses : 7.476,07 €	Prévisionnelles : 35.601,81 €	
Balance min. : - 26.232,07 €	Promotion immobilière Macouria	2015-07-17	Préparation		
Balance max. : + 1.749.369,73 €	Résultat : + 212.000,00 €	Prévisionnel : + 1.693.000,00 €	Recettes : 212.000,00 €	Prévisionnelles : 10.692.000,00 €	
Recettes : 268.369,73 €	Balance min. : - 47.000,00 €	Balance max. : + 1.693.000,00 €	Dépenses : 0,00 €	Prévisionnelles : 8.999.000,00 €	
Prévisionnelles : 10.748.369,73 €	Immobilier / construction	2015-11-18	En cours		
Dépenses : 7.476,07 €	Résultat :	Prévisionnel :	Recettes : 0,00 €	Prévisionnelles : 0,00 €	
Prévisionnelles : 9.034.601,81 €	Balance min. :	Balance max. :	Dépenses : 0,00 €	Prévisionnelles : 0,00 €	

Le tableau de bord technique :
Permet le contrôle de l'aspect opérationnel de l'entreprise :
La rotation et la valeur des stocks
Les délais de livraisons promis et réels
Le ratio d'utilisation des moyens (consommés / disponibles).

Le tableau de bord financier :
Il permet de surveiller les aspects financiers de l'entreprise :
Le résultat net comptable
L'excédent brut d'exploitation
La capacité d'autofinancement
Le besoin en fonds de roulement
La trésorerie.

Le tableau de bord commercial :
Il permet de surveiller la performance commerciale de l'entreprise et de contrôler le résultat par rapport aux objectifs fixés :
Les montants des ventes :
ventes réelles
objectif
La qualité commerciale :
délais promis / délais réels
commandes annulées / commandes reçues
impayés / CA
La qualité de prospection :
coût des ventes / CA
nombre de clients actifs / nombre de clients
CA de chaque commercial, représentant, franchisé, etc..



FORCE DE VENTE INTERNATIONALE

VENDRE ET VALORISER LES PROJETS IMMOBILIERS

Notre réseau de professionnels de l'immobilier pour :

- ❖ Vous trouver des acquéreurs de lots, à la pièce ou en bloc
- ❖ Vous décharger de la gestion de votre parc locatif
- ❖ Vous conseiller et vous accompagner pour la valorisation de votre patrimoine.



Notre réseau partenaire de mandataires immobiliers



Notre réseau partenaire de conseiller en gestion du patrimoine

COMMERCIALISATION

Pour une commercialisation rapide des programmes en France, outre mer et international :

- Réseaux de mandataires
- Réseaux bancaires partenaires
- Conseillers en gestion de patrimoine
- Nos partenariat avec les Comités d'entreprise et Directions RH des grandes entreprises
- Syndication d'investisseurs.

SOLUTIONS NUMERIQUES

- Mini site dédié
- Promotion sur nos places de marché
- Campagnes emailing ciblées
- Opération de marketing digital sur mesure.

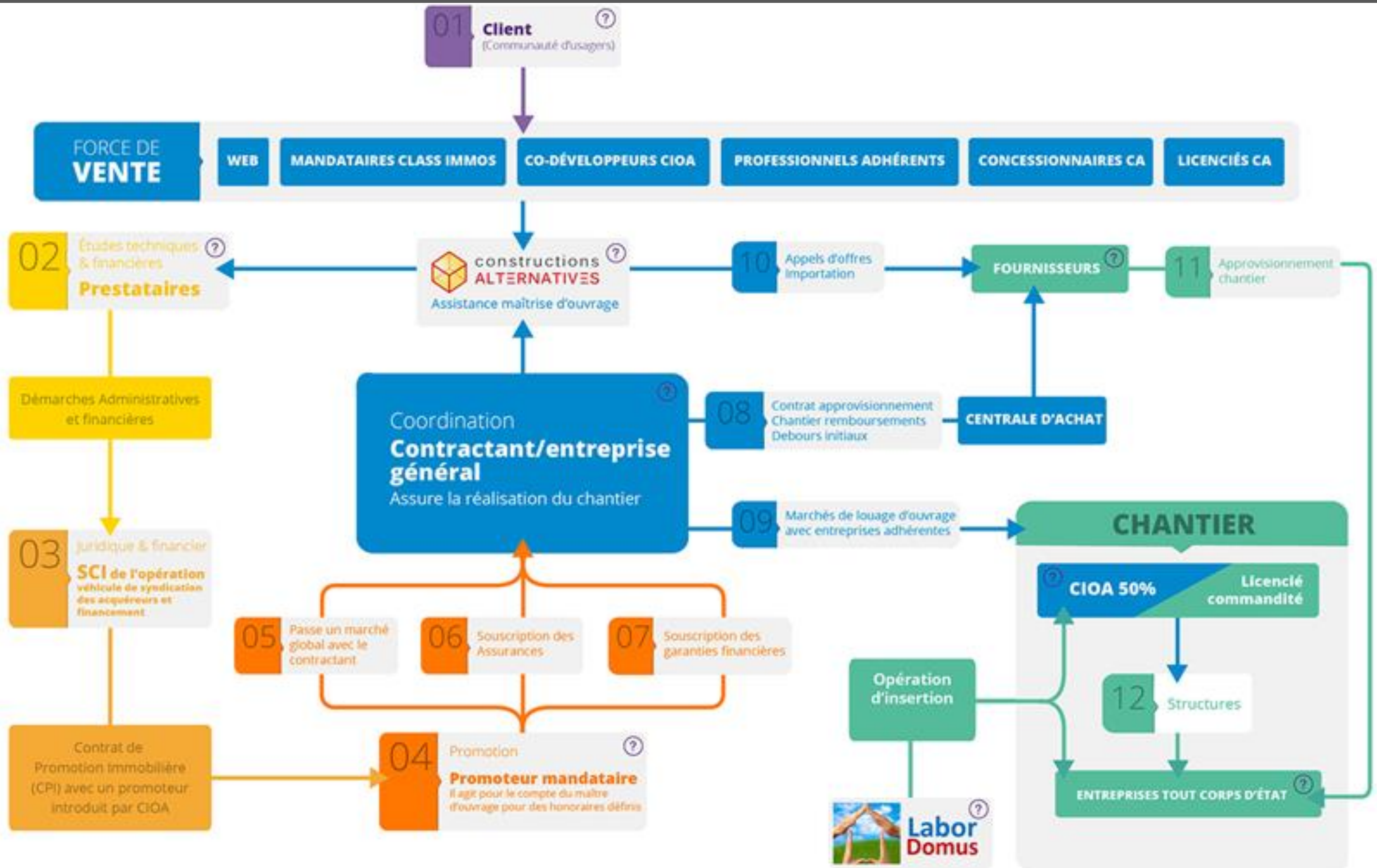
GESTION LOCATIVE

- Relations locataires
- Entretien
- Solution digitale de suivi du propriétaire et des locataires
- Tenue de livres
- Déclarations.

GESTION PATRIMONIALE

- Mise en marché de biens anciens
- Valorisation de parc immobiliers
- Transmission : viager, démembrement, succession.

SYSTEME COLLABORATIF CONSTRUCTIONS ALTERNATIVES



CAS D'ECOLE

CAS D'ECOLE : LOGER LES SALARIES DE L'EDF

CLIENT : MUTUELLE DE L'EDF – GUYANE

Maitre d'ouvrage : Caisse mutuelle d'action sociale de l'EDF.

Objectif : réaliser un programme d'accession à la propriété, basé sur les capacités contraintes des ayants droits (revenu moyen de 2 000€/ménage)

Mission : maîtrise d'ouvrage déléguée.

Programme : 70 villas T3, T4, T5 de 80 à 100 m2 en location accession.

Montant du programme : 10 618 000€ incluant foncier.

Résultats pour les ayants droits :

- Pendant 6 ans : loyer de 7,75€/m2 (620 à 775 €/mois),
- Après 6 ans : option d'acquisition par reprise du financement résiduel sur 15 ans au prorata des surfaces, soit :
 - Pour un T3 de 80 m2 : 69 600 €
 - Pour un T4 de 90 m2 : 78 200 €
 - Pour un T5 de 100 m2 : 8 995 €



CONCEPTION BIOCLIMATIQUE

Le cabinet d'architecture FSDC a créé un village parfaitement intégré dans l'environnement et parfaitement adapté aux conditions climatiques : conception bioclimatique, parasismique, paracyclonique.

AGREE BAILLEUR SOCIAL PRIVE

Du fait de ses atouts économiques, l'opération a reçu l'agrément de bailleur social privé, délivré par la préfecture de Cayenne.

CHANTIER D'INSERTION

Le Conseil Départemental de Guyane par le biais du PLIE (Plan local pour l'insertion et l'emploi), a labellisé cette opération comme chantier d'insertion.
75 jeunes sans emploi trouveront dans cette opération : formation, activité et accompagnement avec le concours de l'institution

FINANCEMENT

Le tour de table a permis de réunir 100% du budget de l'opération :

- Prêt PSLA
- Financement bancaire
- Subvention fiscale (Art 217 undecies du CGI)

CAS D'ECOLE : LOGER LES FONCTIONNAIRES MALGACHES

CLIENT : ETAT DE MADAGASCAR

Maitre d'ouvrage : Etat de Madagascar

Objectif : mettre en place un système facilitant l'accès à la propriété basé sur les capacités contraintes des ayants droits (revenus moyen de 300€ ménage)

Mission : maîtrise d'ouvrage déléguée.

Programme : 700 logements collectifs et semi collectifs du T2 au T5.

Montant du programme : 11 millions d'€ hors foncier et aménagement

Résultats pour les fonctionnaires : des constructions à 250€/m² sur foncier aménagé fourni par l'Etat

Résultats pour l'Etat Malgache : externalisation de son action sociale liée au logement.

Mr Vonison ANDRIANJATO RAZAFINDAMBO, Ministre de la Communication et des Relations avec les Institutions de Madagascar et Mr Léon LUCIDE, Président du CIOA prennent la pose après la signature du contrat, en présence de Mr RATIARISON Andrianarimanana Nivoarivony, Directeur de Cabinet du Ministre, Mr Ousseni YOUSOUFOU, le représentant commandité de CIOA à Madagascar, et Chantal SALINIERE, cofondatrice de CIOA, épouse de Léon Lucide, en charge de l'administration et des finances du Groupe.



CONCEPTION ECONOMIQUE

Le cabinet d'architecture Franco Malgache C+B, plusieurs fois primé en France pour ses réalisations dans le logement social, va porter son expertise pour construire un habitat décent pour ce budget contraint de 250 €/m².

FABRICATION LOCALE

L'installation sur place d'une unité BATI FABLAB va permettre d'utiliser autant que possible les matériaux locaux, supprimer les coûts logistiques et droits de douane, créer des emplois.

TRANSFERT DE SAVOIR FAIRE

Le procédé TITAN est constitué de modules fabriqués en ateliers et assemblés à sec sur chantier. En fabriquant localement les composants constructifs et en formant les équipes locales au montage, les conditions sont créées pour la propagation de ce système constructif économique. Il répondra aux besoins de la population, au-delà des fonctionnaires.

FINANCEMENT

L'Etat apporte le foncier aménagé. Une banque locale finance les bénéficiaires contre garantie hypothécaire et cession sur salaire. CIOA coordonne les financements diffus pour financer les marchés de travaux, réalisés par des entreprises locales qui s'approvisionnent auprès de l'unité BATI FABLAB exploitée en coentreprise.

CAS D'ECOLE : VALORISATION FONCIERE

CLIENTS : PROPRIETAIRES FONCIERS PRIVES

Objectif : valoriser le foncier de 4 propriétaires fonciers , sans endettement pour eux

Mission : bail à construction

Programme : 55 logements .

Montant du programme : 6,5 millions d'€.

Résultats pour les propriétaires fonciers : valorisation de leur foncier par la construction de logements qu'ils récupéreront en pleine propriété dans 30 ans, sans endettement , avec perception d'un loyer canon régulier.



CONCEPTION OPTIMISEE

Le cabinet d'architecture mahorais Massoundi a conçu sur chacun des 4 terrains, un immeuble, avec une trame architecturale unique, pour une optimisation de la fabrication des composants.

FABRICATION LOCALE

L'installation sur place d'une unité BATI FABLAB va permettre d'utiliser autant que possible les matériaux locaux, supprimer les coûts logistiques et droits de douane, octroi de mer et créer des emplois.

TRANSFERT DE SAVOIR FAIRE

Le procédé TITAN est constitué de modules fabriqués en ateliers et assemblés à sec sur chantier. En fabriquant localement les composants constructifs et en formant les équipes locales au montage, il est créé les conditions pour la propagation de ce système constructif économique pour répondre aux besoins de la population.

MONTAGE

Les propriétaires fonciers donnent leur terrain à bail à construire pour 35 ans. Cession des baux à des investisseurs. Ne supportent pas le coût des fonciers et bénéficient de l'économie du BATI FABLAB. Ils financent 65% du programme, 35% l'étant par subvention fiscale selon le 217 undecies du CG. Pilotage, Réalisation & gestion pour leur compte.

CAS D'ECOLE : VALORISATION FONCIERE

CLIENTS : MUTUELLE DE L'EDF

Objectif : réaliser une résidence hôtelière pour les ayants droits de la mutuelle (600 000 au niveau national), sans affecter ses capacités d'endettement.

Mission : bail à construction

Programme : résidence hôtelière 3* de 90 unités hébergement.

Montant du programme : 8,5 millions d'€.

Résultats pour les propriétaires fonciers : valorisation de leur foncier par la construction de logements qu'ils récupéreront en pleine propriété dans 30 ans, sans endettement.

30% des capacités de l'établissement sont mis à disposition de la mutuelle qui s'engage irrévocablement à les occuper, à un prix dérogatoire au prix public, assurant ainsi le point mort de l'exploitation.



CONCEPTION

Le cabinet d'architecture FSDC a conçu un ensemble d'inspiration TEMBE (art amérindien) parfaitement intégré dans l'environnement, pour faire cohabiter familles et gens d'affaires.

CENTRE DE FORMATION

Pour contribuer au développement local, est installé un centre de formation aux métiers de l'hôtellerie destinée à une clientèle aussi bien guyanaise qu'antillaise. La résidence bénéficiera ainsi d'un vivier continu de jeunes bien formés pour offrir un service d'excellence à la clientèle.

PARTENARIAT

L'équilibre financier de l'opération est assuré par le taux de remplissage garanti par la mutuelle qui couvre sur toute la durée du bail (35 ans), une occupation minimum et suffisante pour l'équilibre de l'opération.

MONTAGE FINANCIER

Bail à construire pour 35 ans.
Cession du bail à des investisseurs syndiqués. Ne supportent pas le cout des fonciers et bénéficient de l'économie du BATI FABLAB. Ils financent 35% du programme, 50% l'étant par subventions publiques et/ou crédit bancaire.
Pilotage, Réalisation
Gestion concédée à une enseigne hôtelière.

CAS D'ECOLE : SOCIAL

CLIENTS : VILLE DE DUCOS - MARTINIQUE

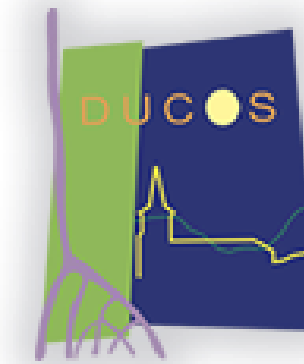
Objectif : lutter contre les 2 maux majeurs qui déstructurent la société, le chômage et le mal logement, dans une conjoncture dominée par la baisse des dotations aux collectivités locales.

Mission : assistance à maîtrise d'ouvrage

Programme : réaliser, par l'installation d'un BATI FABLAB et au travers d'un programme d'insertion visant les personnes sans emploi, un service municipal de la construction pour assurer les bâtiments nécessaires au Programme de Territoire qui doit faire croître la ville d'environ 7 000 nouveaux habitants.

Résultats pour la ville de Ducos : un dispositif, opérationnel pour :

- Créer de l'emploi pérenne (120 embauches sont planifiées)
- Réaliser dans les meilleures conditions ses programmes de construction prioritaires : logements sociaux, régies municipales, installation d'entreprises...



Labor Domus

Un homme un emploi, Une famille un toit



Signature de la convention entre le CIOA et la Ville de DUCOS

BATI FABLAB

Le procédé TITAN est constitué de modules fabriqués en ateliers et assemblés à sec sur chantier. En fabriquant localement les composants constructifs et en formant les équipes locales au montage, il est créé les conditions pour la propagation de ce système constructif économique pour répondre aux besoins de la population.

CHANTIER D'INSERTION

Le procédé TITAN est constitué de modules fabriqués en ateliers et assemblés à sec sur chantier. En fabriquant localement les composants constructifs et en formant les équipes locales au montage, il y a de belles perspectives pour ramener dans la vie active des personnes éloignées de l'emploi, et sans espoir d'en retrouver.

PERENNISATION DE L'EMPLOI

Compte tenu des besoins de logement de la commune, notamment au niveau social, et aussi pour accueillir les 7000 nouveaux habitants prévus, et les entreprises qui ne pourront manquer de s'établir sur le territoire, l'équipe formée au montage des structures pourra trouver des chantiers de construction et de rénovation pour un long terme

MONTAGE DE L'OPERATION

La commune fournit le foncier pour l'implantation de BATI FABLAB. Elle mobilise les dispositifs publics prévus pour l'insertion. CIOA apporte sa technologie dans le cadre d'une location à la structure d'insertion et pilote le transfert de savoir faire.

QUELQUES REALISATIONS

GALERIE TITAN

TYPE : VILLAS TITAN



GALERIE TITAN

TYPE : COLLECTIF



GALERIE TITAN

TYPE : INDUSTRIEL



GALERIE TITAN

TYPE : BUREAUX



À PROPOS DE GROUPE CIOA

GROUPE CIOA SA

Cabinet d'ingénierie d'affaires collaboratif, coté sur EURONEXT PARIS (MLCIO), CIOA apporte à ses membres (entreprises, groupements d'entreprises, Collectivités Locales, Agences Étatiques), les stratégies, les connexions et les ressources pour réussir leurs projets dans le monde de plus en plus complexe, global, digital et changeant d'aujourd'hui.

LE GROUPE

- Groupe créé en 1994,
- Réseau de mises en relation
Fournisseurs / Acheteurs / Intermédiaire
Prestataires
- Dédié aux PME,
- Inventeur de son métier.
- Coté à la Bourse de Paris (MLCIO)

RESEAU

- 400 000 membres de 140 pays
- Dont 120 000 fournisseurs.
- 40 Bureaux Franchisés
- Réseau de 1 700 co-développeurs dans 40 pays
- 200 prestataires de services.

BUSINESS MODEL

REVENUS

- Memberships
- Prestations intellectuelles et IT (honoraires & licences)
- Honoraires de maîtrise d'ouvrage déléguée.

SECTEURS

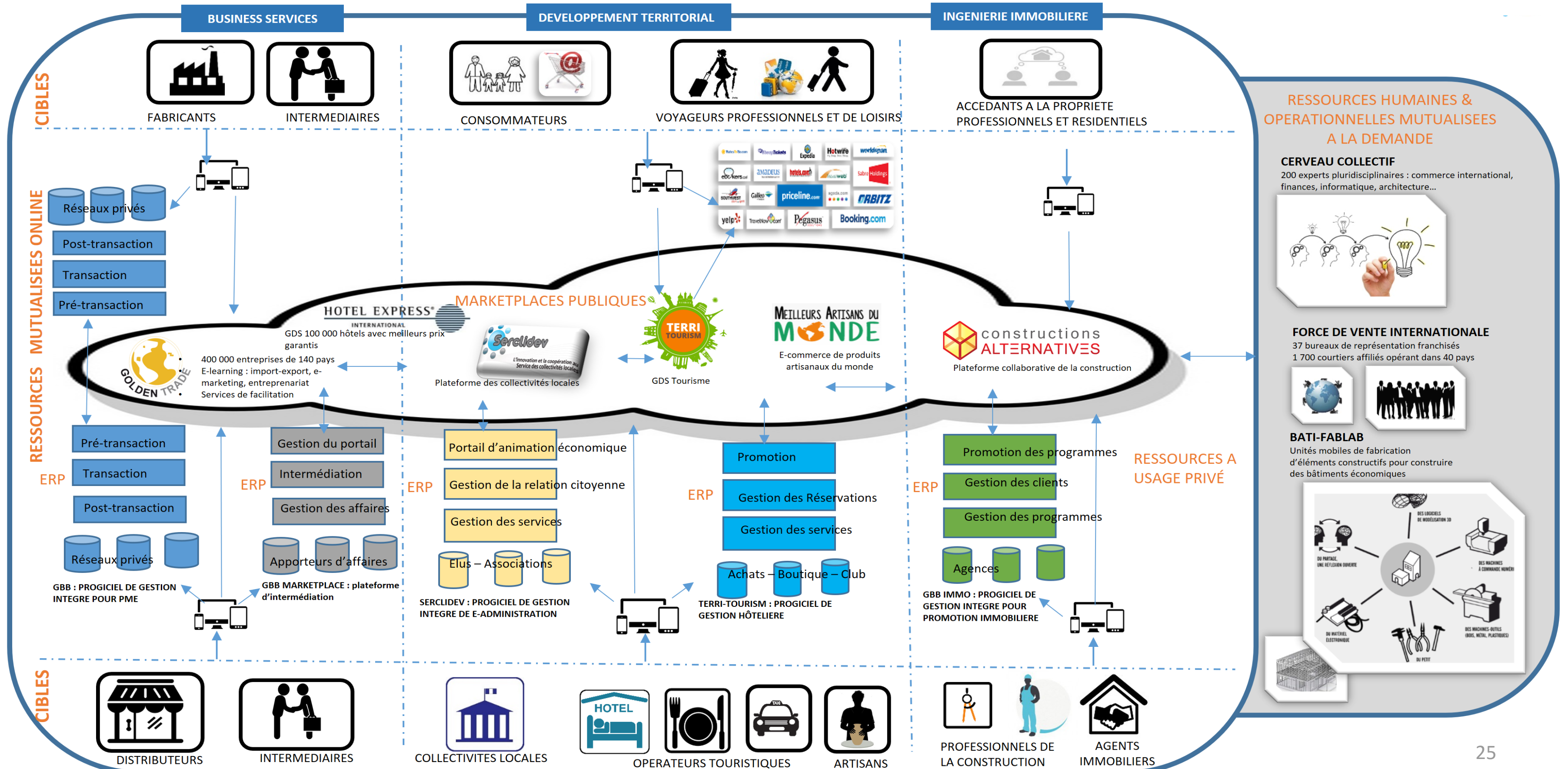
- Business services
- Le développement territorial
- L'immobilier

CHIFFRES

- CA Groupe 2015 : 10M€
- Valorisation boursière : 65 M€

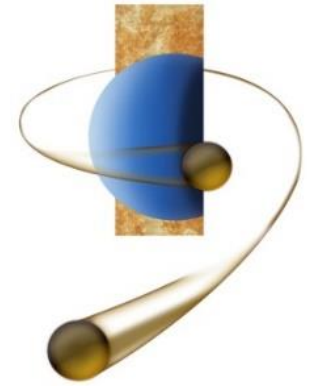
VUE D'ENSEMBLE DU SYSTEME COLLABORATIF CIOA

Les fruits de 20 ans de développement d'un écosystème intégré de développement



CE QUI EST DIT DU CIOA

Groupe CIOA



Thierry BALAZUC

Union Patronale du Var

« CIOA a inventé l'import export pour les nuls »



Directeur Général

DIRECCTE PACA

« Un accélérateur de particules »



Denis ETIGOFFER

Les ECHOS.fr

« Un exemple concret de ce qu'il est possible de faire pour soutenir les échanges d'affaires entre PME »

Henri HOGBE

*Ancien Ministre du Cameroun,
PDT fondateur de l'Académie des
Sciences du Cameroun*

« Un système intégré pour l'Afrique »

DIRIGEANTS



Léon LUCIDE

Président Fondateur

Maîtrise de droit international - Avocat de formation.

Entrepreneur depuis l'âge de 19 ans.

15 ans en tant que promoteur aménageur.

4 ans autour du monde.

Vice président de l'association des courtiers en commerce international du Canada.

Impliqué dans le commerce électronique depuis 1991 (WCDE – IBEX).

Conseille et accompagne des décideurs économiques et politiques pour qu'ils appréhendent pleinement les changements en cours et en tirent parti, plutôt que de les subir.



Chantal SALINIÈRE

Vice présidente - Administrateur délégué

Licenciée en lettres modernes - ITB
Secrétariat général



Cédric ZELINE

Directeur Général délégué

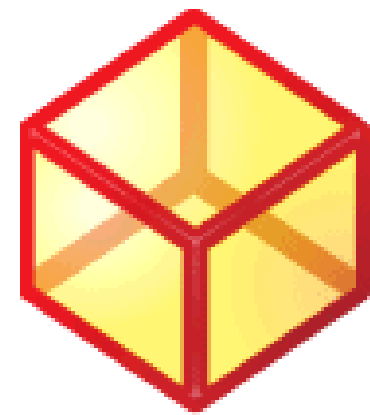
Ingénieur en design des systèmes



Lionel LUCIDE

Administrateur

Direction du développement
Sup de co



constructions
ALTERNATIVES

www.constructions-alternatives.com

L'IMMOBILIER COLLABORATIF

GROUPE CIOA



Centre International
d'Opportunités d'Affaires