

نديم حباسي

المسيرة المهنية

من تجارة النحاس إلى العمل الاستشاري

لديّ خبرة تمتدّ ثمانية عشر عاماً في تجارة المواد الأولية في أفريقيا. في عام 2011، أسّست شركة METALICO TRADING التي اتخذت من دبي وهونغ كونغ مقرّين لها. ومن عام 2011 إلى عام 2023، تفاوضت على صفقات لشراء المعادن وبيعها، ولا سيما النحاس، وأتممتها بين أفريقيا والشرق الأوسط وآسيا.

أتاحت لي هذه المبادلات بناء علاقات طويلة الأمد مع قادة أفارقة. وبفضل الثقة التي اكتسبتها في التجارة، تولّيت ملفات حساسة وتابعت المفاوضات حتى إبرام الاتفاقات وتنفيذها.

أرافق اليوم عدداً من رؤساء الدول الأفريقية، وأقدّم المشورة لصندوق سيادي في الشرق الأوسط بشأن الاستثمار.

مرافقة الوفود الأفريقية

أرافق وفوداً أفريقية بانتظام في المنتديات السياسية والاقتصادية. وتتيح لي شبكة علاقاتي في أفريقيا والشرق الأوسط أن أجمع حول طاولة واحدة المسؤولين والمستثمرين وقادة الأعمال المعنيين بملفّ بعينه. وبصفتي دبلوماسياً ومفاوضاً، أساعد الأطراف على تحديد مواضع الخلاف وتوضيح ما يستطيع كلّ طرف الالتزام به.

يبدأ التحضير للزيارة قبل السفر. أحرص على معرفة من ينبغي أن يشارك في الحوار، وما الذي ينتظره كل طرف من اللقاء. وتساعدني معرفتي الميدانية، ولا سيما في غرب أفريقيا، على الربط بين الأولويات التي تُطرح في الاجتماعات واحتياجات رواد الأعمال.

بعد اللقاء أعاود الاتصال بالشركاء. فقد يحتاج أحد الأطراف إلى توضيح التزام، أو قد يستدعي سوء فهم عقد لقاء آخر. وهذا الجانب الهادئ من العمل هو الذي يتيح للوفود أن تبني على ما دار بينها من نقاش.

يلقّبني أحد الرؤساء الأفارقة بـ«رجل الظل». فهو يراني حاضراً حيثما تقتضي الحاجة إلى الحوار، وإن قلّ ظهوري العلني. وأتفاوض أحياناً بعيداً عن اللقاءات الرسمية لتذليل عقبة في ملف حساس. تعلّمت من ذلك أن أتمسّك بموقفي بحزم، وأن أصغي بصبر، وأن أتحلّى بقوة الشخصية للعودة إلى طاولة التفاوض حين يحتدّ النقاش.

ملفات عملت عليها في أفريقيا

شاركت في مفاوضات بشأن عودة لاجئين. وعملت أيضاً على مشاريع لإنشاء مدارس وعلى ملفات تتعلق بمنح لشركات كبرى.

في قطاع الطاقة، أبرمتُ مع مؤسسة Bpifrance عقداً يتعلق بمشروع لإيصال الكهرباء في إحدى الدول الأفريقية. وفي القطاع المصرفي، رافقتُ مصرفاً مغاربياً حتى بدأ مزاولة نشاطه في سوق أفريقية أخرى.