Nadim Habassi

Parcours professionnel



Du négoce de cuivre au conseil

Mon expérience dans le négoce de matières premières en Afrique s'étend sur dix-huit ans. En 2011, j'ai fondé METALICO TRADING, une société implantée à Dubaï et à Hong Kong. De 2011 à 2023, j'y ai mené à bien des opérations d'achat et de vente de métaux, principalement de cuivre, entre l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Asie.

Au fil de ces échanges, j'ai noué des relations durables avec des dirigeants africains. La confiance acquise dans le commerce m'a permis de prendre en charge des dossiers sensibles, de mener les négociations à leur terme et de concrétiser les accords.

Aujourd'hui, j'accompagne des chefs d'État africains et je conseille un fonds souverain du Moyen-Orient sur des questions d'investissement.

Accompagner les délégations africaines

J'accompagne régulièrement des délégations africaines lors de forums politiques et économiques. Mon réseau en Afrique et au Moyen-Orient me permet de réunir autour d'une même table les responsables publics, les investisseurs et les dirigeants d'entreprise concernés par un dossier. Dans ces échanges, mon rôle de diplomate et de négociateur consiste à cerner les points de désaccord et à préciser ce que chacun est prêt à engager.

Une visite se prépare bien avant le départ. Pour moi, l'essentiel est de savoir qui doit participer à la conversation et ce que chaque interlocuteur attend de la rencontre. La connaissance du terrain, notamment en Afrique de l'Ouest, m'aide à faire le lien entre les priorités exprimées au cours d'une visite et les besoins des entrepreneurs.

Après les entretiens, je reprends contact avec les partenaires. Il faut parfois préciser un engagement, lever un malentendu ou réunir à nouveau deux interlocuteurs. Cette part discrète du métier donne une suite concrète aux échanges entre délégations.

Un président africain me surnomme « l'homme de l'ombre ». À ses yeux, je suis présent partout où un dialogue est nécessaire, même quand on me voit peu. Il m'arrive de négocier en marge des échanges officiels pour dénouer un dossier sensible. J'y ai appris à tenir une position avec fermeté, à écouter avec patience et à trouver la détermination de revenir à la table lorsque les discussions se tendent.

Quelques dossiers en Afrique

J'ai pris part à des négociations sur le retour de réfugiés. Je suis également intervenu dans des projets d'implantation d'écoles et sur des dossiers de subventions pour de grandes entreprises.

Dans le secteur de l'énergie, j'ai conclu avec Bpifrance un contrat portant sur l'électrification d'un pays africain. Dans le secteur bancaire, j'ai accompagné une banque maghrébine jusqu'à son implantation sur un autre marché africain.