

DÉCOUVERTE

Comprendre un pays, une ville, une région, une organisation

CÔTE D'IVOIRE LA MÉTHODE PRIVÉ

L'entrepreneuriat se trouve au centre de la nouvelle phase du plan d'émergence. L'ambition : produire et transformer local. Et créer de la valeur ajoutée.

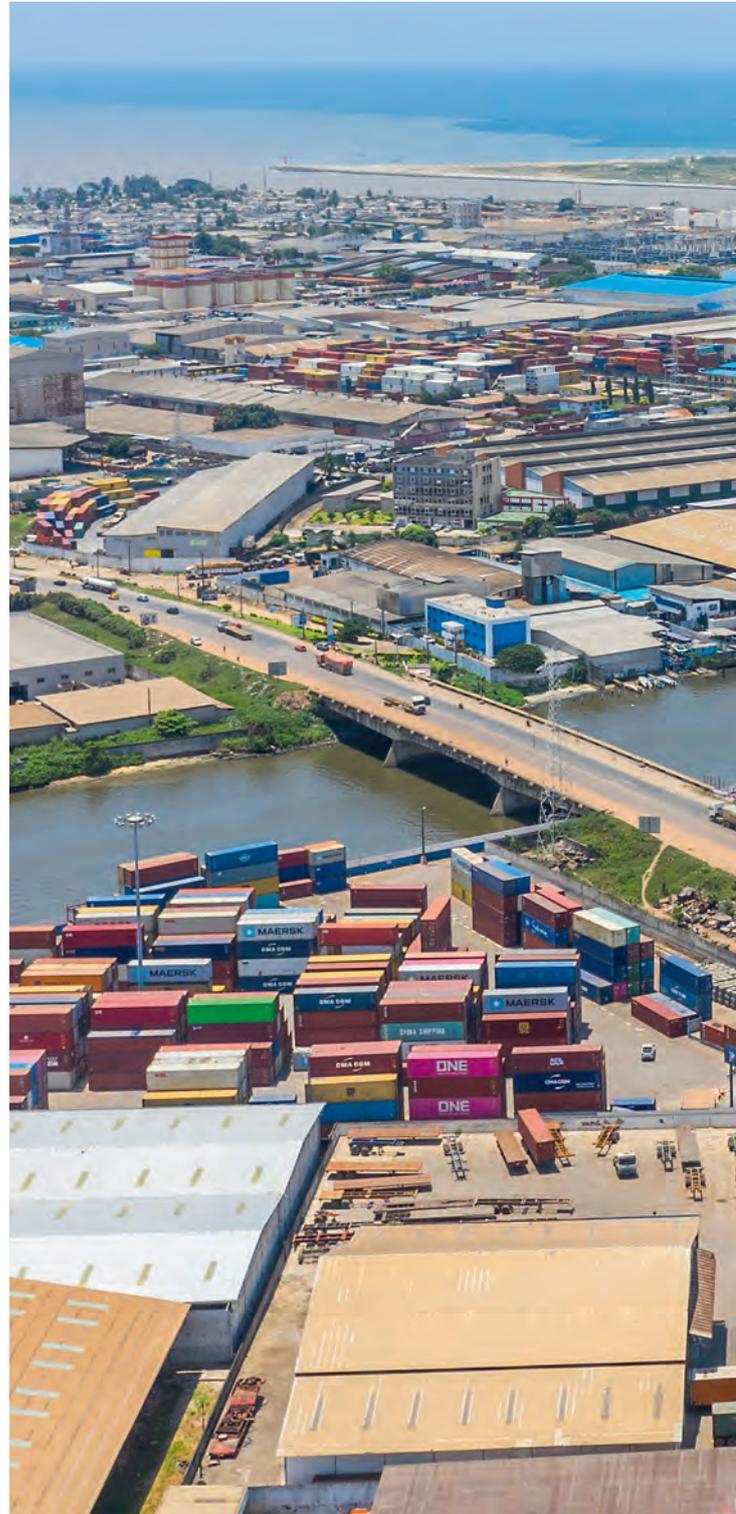
L'Ivoire Trade Center (au premier plan) est le nouveau centre d'affaires de Cocody, à Abidjan.

Made in Ivory Coast

Au cœur des stratégies d'avenir du pays se trouvent les entrepreneurs, incubateurs de croissance. par **Zyad Limam**

Cap sur le privé ! L'entreprise et l'entrepreneuriat se retrouvent au cœur des stratégies d'avenir de la Côte d'Ivoire. Depuis la réélection du président Alassane Ouattara, en octobre 2020, cette thématique est essentielle à la nouvelle phase du plan d'émergence. Il faut aller plus vite, plus loin, et surtout de manière plus agile, plus souple, en libérant les énergies. Des benchmarks comparatifs ont été menés avec des pays leaders, en particulier en Asie, en regardant de près l'exemple du Viêt Nam ou de la Thaïlande. Le projet a été longuement préparé par feu Amadou Gon Coulibaly et Patrick Achi, alors secrétaire général de la présidence, aujourd'hui Premier ministre. Une stratégie à moyen terme sur dix ans a été validée par le président ADO. Depuis 2011, la Côte d'Ivoire est l'un des 10 pays les plus performants du monde en matière de croissance. Elle a su se montrer résiliente malgré la crise liée au Covid-19. Il s'agit maintenant de renouer avec une croissance élevée malgré les contraintes sanitaires, de voir à moyen, long terme, «de penser la Côte d'Ivoire de demain». L'objectif quantitatif est de doubler, à nouveau, la richesse nationale du pays, de toucher les frontières d'un PIB aux alentours de 100 milliards de dollars en 2030, avec un revenu par habitant au-delà de 3500 dollars (malgré l'accroissement démographique). Et de générer de manière «endogène» une bonne partie de cette croissance.

Au cœur de «cette stratégie du doublement» se trouve le secteur privé, véritable accélérateur de développement. Il s'agit de faire du «made in Ivory Coast» une mission nationale et prioritaire. De promouvoir production et transformation locale, de capter une meilleure partie de la valeur ajoutée, de faire émerger aux côtés des services et du commerce un secteur industriel de qualité, compétitif.





La zone industrielle de Vridi, dans la commune de Port-Bouët.

NABIL ZORKOT

Abidjan s'impose comme une cité globale, un hub financier, de services, de transports, la porte d'entrée vers de nombreux pays de l'hinterland.

Les champs d'opportunité sont nombreux : l'agriculture évidemment, mais également d'autres secteurs portés par l'augmentation des « consommateurs solvables » (automobile, biens d'équipement, pharmacie, construction, électroménager, transports...). Cette ambition vise les PME (petites et moyennes entreprises), mais aussi « les champions nationaux », dont il faut soutenir la croissance.

Le cacao s'impose comme l'une des priorités, avec des objectifs de transformation sur place élevés. Il s'agit à court terme de broyer 50 % de la récolte du pays, 1^{er} producteur mondial. Les usines de fabrication de pâte de cacao, de production de chocolat se multiplient. Pourtant, le changement climatique, la déforestation, la concurrence aussi d'autres pays, imposent de diversifier le modèle agro-industriel. Exemple, la noix de cajou, dont « le monde riche » est si friand. Premier producteur et exportateur mondial en 2020 avec près de 850 000 tonnes, la Côte d'Ivoire doit s'investir en aval de la production, dans le décorticage, l'emballage, le produit fini, et mieux capter la valeur ajoutée. Autres marchés prometteurs : l'huile de palme, le coton, l'horticulture ou encore le caoutchouc. En 2020, le pays en a produit près de 950 000 tonnes, pour devenir le 4^e producteur mondial. À la suite de la baisse du cours des marchés européens, la Côte d'Ivoire s'est tournée vers l'Asie, et en particulier la Chine, qui absorbe désormais la quasi-totalité des exportations. Mais la transformation sur place est un formidable enjeu. La production de produits dérivés, comme les gants en latex, pourrait s'avérer une formidable opportunité (la Thaïlande en produit 20 milliards par an) en cette période d'exigence sanitaire.

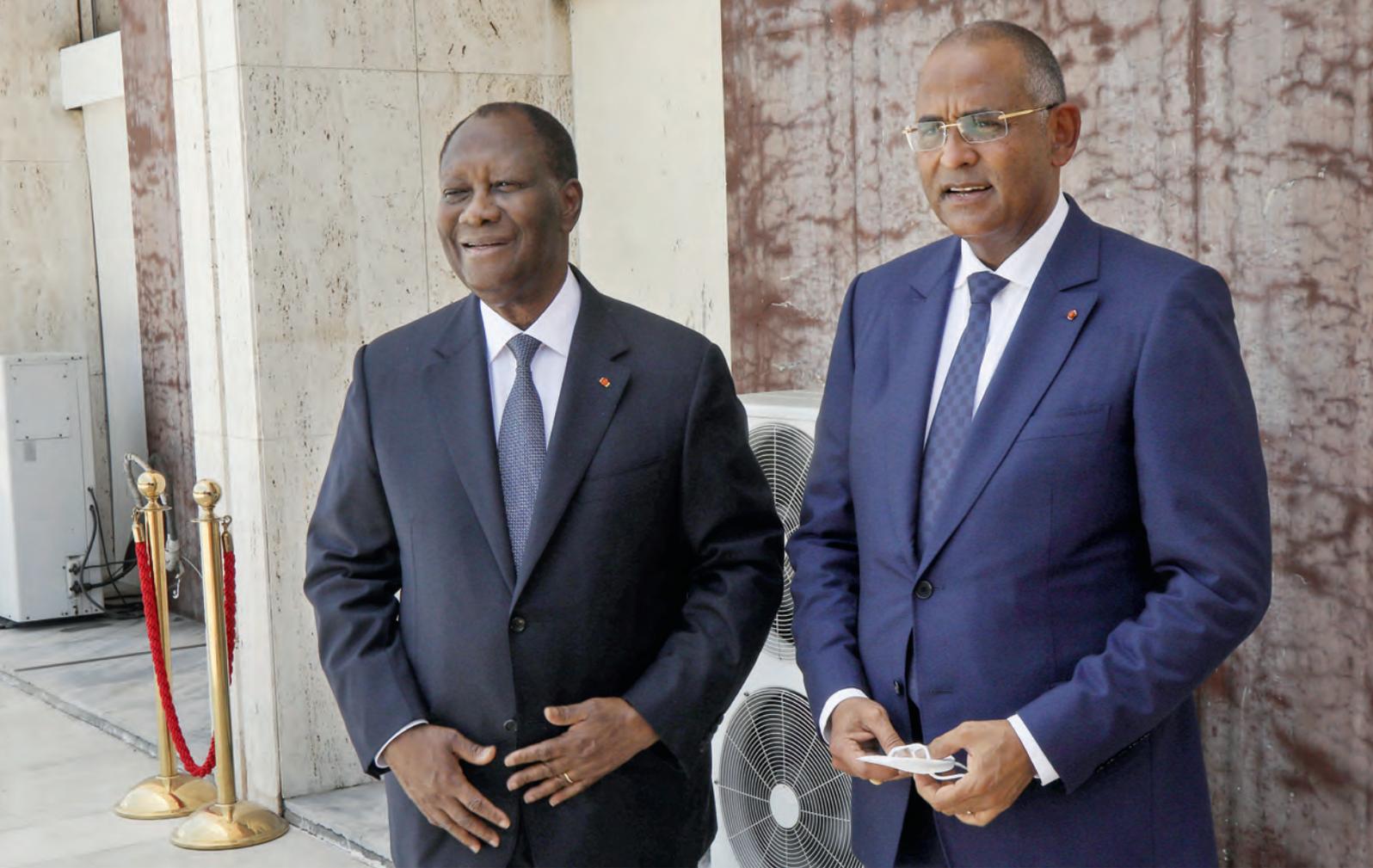
Cette stratégie entrepreneuriale peut s'appuyer sur un marché intérieur soutenu par le développement progressif d'une classe moyenne stable. Et dopé par une croissance élevée (légèrement positive en 2020 malgré la pandémie, estimée à 6 % pour 2021). Selon les statistiques les plus récentes, le revenu par habitant est devenu l'un des plus élevés de l'Afrique subsaharienne : 2 286 dollars fin 2019, soit un niveau désormais supérieur à ceux du Ghana (2 202 dollars) et du Nigeria (2 230 dollars). Outre le marché intérieur, le développement du secteur privé doit s'appuyer

sur une véritable ambition d'exportation. La Côte d'Ivoire bénéficie d'un vaste marché régional, la zone UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine). Abidjan s'impose comme une cité globale, un hub financier, de services, de transports, la porte d'entrée vers de nombreux pays de l'hinterland. Et la mise en place progressive de la Zlecaf (Zone de libre-échange continentale africaine) permettrait d'accéder progressivement aux grands marchés de consommation du continent (comme l'Afrique du Sud, le Kenya, l'Éthiopie, l'Angola...). Et d'inciter des investisseurs étrangers à s'installer dans le pays pour bénéficier de ces vastes zones ouvertes. L'objectif serait aussi de mieux intégrer les circuits de commercialisation internationaux, de faire du marketing, de promouvoir la *brand* Côte d'Ivoire, les circuits courts auxquels les consommateurs occidentaux sont attachés, d'être partenaire avec les *end users*.

Les opportunités sont donc nombreuses et l'évolution réellement stratégique pour l'émergence du pays. Reste à affronter à bras-le-corps les contraintes qui freinent le développement de l'entrepreneuriat. L'économie reste dominée par un très large secteur informel et un nombre assez élevé de grandes entreprises, destinées à se renforcer encore, à devenir des « champions nationaux ». Dans ce paysage bipolaire, le développement d'un tissu plus dense de PME « formelles » est une priorité. Ce sont elles qui pourront créer de l'emploi durable en nombre, qui participeront activement à la vie économique par la fiscalité et la protection sociale. Cette formalisation est un véritable défi, en raison de la rigidité des procédures de mise en conformité. Et aussi parce que de nombreux « informels » veulent rester à l'abri de l'impôt et des contraintes du droit du travail.

Autre point de blocage, l'accès aux financements. Comme souvent en Afrique, le crédit bancaire reste largement hors d'atteinte pour les PME, ou pour les structures du secteur informel qui souhaitent se formaliser. Ce déficit de financement a été estimé pour 2017 à plus de 2,5 milliards de dollars. Et sans financement, il est difficile d'investir, de planifier, de recruter...

Enfin, en amont de l'entreprise, la modernisation et la réforme du secteur de l'éducation et de la formation s'imposent pour



préparer au marché du travail les jeunes, scolarisés ou déscolarisés. La formation professionnelle, largement sous-estimée, l'université, les compétences techniques et managériales restent un maillon faible de l'écosystème. Et les employeurs ne sont guère en confiance devant les cohortes de jeunes qui sortent de l'école ou de l'université et qui sont peu préparés aux besoins réels des entreprises. Cette prise en compte de la priorité formation ne concerne pas uniquement les emplois moyennement qualifiés. Si la Côte d'Ivoire veut s'inscrire dans l'économie du futur, celle des nouvelles technologies, du développement durable, de la digitalisation, il lui faudra des cadres, hommes et femmes, capables de relever ces défis.

En tout état de cause, le secteur privé représente l'outil indispensable pour absorber le nombre impressionnant des nouveaux entrants sur le marché du travail. Dans dix ans, les Ivoiriens seront près de 35 millions, dont une très grande majorité de moins de 30 ans. Ces jeunes auront besoin d'opportunités réelles, d'autant plus que l'État et le secteur public ne seront plus là pour alléger la pression sur l'emploi.

L'État lui-même va devoir évoluer. Dans cette période exigeante, le pays a besoin d'un «État manager» qui impulse, oriente, favorise l'action,

et qui soutient ses sociétés, grandes ou plus petites, qui stimule l'entrepreneuriat. De mettre en place les mécanismes légaux, financiers qui favorisent la rapidité, l'efficacité. «L'administration» doit devenir avant tout un catalyseur d'énergie. S'obliger à des résultats. Une vraie révolution pour un «appareil» qui doit faire face à des enjeux de plus en plus complexes: changement climatique, démographie, développement durable, nouvelles technologies.

Pour le président Ouattara, pour le Premier ministre Patrick Achi et son gouvernement, les défis sont de taille. La mobilisation du secteur privé et la création d'emplois dépassent le simple cadre du business, de la croissance, du discours sur l'émergence. L'emploi est un paramètre clé de la stabilité sociale et politique du pays, où les inégalités, paradoxalement dopées par la croissance, restent fortes. Il favorise l'émergence des classes moyennes, la formalisation étant l'une des armes essentielles contre la précarité. La richesse des entreprises, petites et plus grandes, c'est aussi la richesse de l'État, capable alors d'investir plus facilement, y compris dans le social, dans l'éducation, dans la santé.

Cette triple ambition ivoirienne – modernisation, croissance, inclusivité – n'est pas hors de portée. ■

Le président Alassane Ouattara aux côtés du Premier ministre, Patrick Achi, au palais d'Abidjan le 7 avril 2021.

Madina Yankalbé Alliali

Directrice financière de Côte d'Ivoire Terminal (CIT)

« Le dynamisme et les atouts de ce pays sont indéniables »

Depuis 2020, elle s'investit dans l'ambitieux projet du groupe Bolloré : le second terminal à conteneurs du port autonome d'Abidjan, futur pivot du transport ouest-africain.

AM: Vous êtes tchado-malienne, vous avez 39 ans, et vous êtes directrice financière de CIT, après dix ans au sein du groupe Bolloré. Quel est votre parcours ?

Madina Yankalbé Alliali: Mon père était tchadien, ma mère est malienne, et je suis née à Nantes. Lui médecin, elle pharmacienne, mais je n'ai pas choisi la voie scientifique. J'ai fait des études de finance internationale en Belgique, et j'ai ensuite travaillé chez Siemens, à Bruxelles, de 2008 à 2010. Puis, ma carrière s'est orientée selon un choix bien personnel : j'avais très envie de rentrer en Afrique, motivée par l'envie d'apporter quelque chose au continent. Le groupe Bolloré m'a fait une proposition. J'ai hésité, n'étant pas spécialement attirée par la logistique. Mais j'ai vite compris que le transport et l'approvisionnement en général représentent un secteur central chez nous. Surtout pour moi, originaire de deux pays enclavés. J'ai d'abord travaillé au Ghana, où j'étais contrôleuse financière pour le groupe, puis au Gabon, en tant que directrice financière adjointe. En 2014, je suis arrivée en Côte d'Ivoire, l'un des pays les plus importants pour le groupe Bolloré en matière de transport en Afrique. Je m'occupais du contrôle financier des activités logistiques. Puis, en février 2020, on m'a promu au poste de directrice financière de CIT.

Dans cette compagnie porteuse d'un projet tel que le futur second terminal à conteneurs du port autonome, en quoi consiste votre travail précisément ?

J'ai des prérogatives classiques, comme la gestion de trésorerie, etc. Mais CIT, c'est en effet un projet. En conséquence, j'assume également un éventail de tâches particulières, comme le suivi des investissements. J'ai aussi un rôle transversal en tant que bras droit du groupe Bolloré – l'autre actionnaire étant APM Terminals. Un poste passionnant, car je m'occupe des relations avec les institutions, des aspects fiscaux, des RH, de la coordination entre les différents actionnaires...

Parlez-nous de ce futur terminal. Quel rôle jouera-t-il ?

CIT est né à la suite de l'appel d'offres du port autonome d'Abidjan en 2013, que nous avons remporté. Cette demande répond à un grand plan d'amélioration des structures portuaires. Le second terminal à conteneurs contribuera à faire d'Abidjan un véritable hub sur la côte ouest-africaine. En dehors des capacités habituelles de la Côte d'Ivoire, ce terminal accueillera des navires de 14000 EVP (équivalent vingt pieds). Nous leur offrirons un tirant d'eau de 16 mètres, sur un terminal construit sur 375 hectares, avec 1100 mètres de quai. Sur ce dernier, nous disposerons de 6 grues de quai et de 13 grues de parc électriques. Le projet va générer 450 emplois directs et environ un millier d'emplois indirects. Total de l'investissement : 260 milliards de francs CFA. Les travaux ont commencé en décembre 2020, et l'ouvrage sera livré dans le courant de 2022. La particularité de ce terminal, outre sa modernité, est qu'il intègre tous les enjeux environnementaux du label « Green Terminal », créé par



” Les particularités de ce terminal sont sa **modernité** et le fait qu’il intègre tous les enjeux environnementaux.

Bolloré Ports et validé par Bureau Veritas. Nous avons d’ailleurs commandé 36 tracteurs électriques qui seront mis en service au démarrage des opérations.

Après avoir travaillé au Ghana et au Gabon, quel regard portez-vous sur la Côte d’Ivoire, où vous résidez depuis près de deux ans ?

Le dynamisme et les atouts de la Côte d’Ivoire, avec son économie très diversifiée, sont indéniables. Son marché

intérieur est très attractif, il représente un corridor de choix pour le Mali ou le Burkina, c’est le premier producteur de cacao au monde, il bénéficie de services très développés. La Côte d’Ivoire bénéficie aussi d’institutions fortes, et, jusque-là, la sécurité est assurée. Les autorités poussent pour attirer les investisseurs. Et bien sûr, c’est un pays magnifique, qui regorge de richesses touristiques, pas assez exploitées d’ailleurs à mon goût. Le tourisme devrait générer une manne financière ici.

Que pensez-vous du développement du secteur privé local ?

Il y a les grandes entreprises, du type Bolloré, Total, etc. Et les PME. La concurrence est rude pour les grandes. Les PME ont plutôt bien résisté à la crise liée au Covid-19. Contrairement aux très petites entreprises, qui ont du mal à garder la tête hors de l’eau. On est sur des maturités différentes selon la taille des entreprises. Et il faut développer l’entrepreneuriat des jeunes. Ça, ce n’est pas encore gagné.

Quels sont les inconvénients et les avantages d’être une jeune femme à la tête d’un poste à responsabilités ?

Personnellement, j’essaie d’éviter toute victimisation ! C’est vrai, nous sommes peu nombreuses dans la finance et dans la logistique. Mais c’est un plus ! Ainsi, on capte mieux l’attention, et on arrive souvent à faire passer nos idées. Et puis, la logistique, c’est quelque chose que les femmes maîtrisent. On est surentraînées dans notre vie de famille. Je dis souvent à mon mari en plaisantant que je suis une meilleure logisticienne que lui ! Par ailleurs, être une femme africaine qui évolue en Afrique, c’est vraiment un plus. On connaît les codes par cœur, comme le respect, le droit d’aînesse, etc. Et c’est un atout majeur dans les négociations. ■ Propos recueillis par Emmanuelle Pontié

Youssouf Carius

Fondateur et directeur de Pulsar Partners

« Pouvoir exploiter autrement nos opportunités »

Placements, fonds d'investissement, financement... Sa société cherche à proposer des produits innovants adaptés au marché régional.

AM: Racontez-nous votre parcours professionnel.

Youssouf Carius: Après l'obtention d'un master en mathématiques, économétrie et finance à la Toulouse School of Economics, j'ai démarré ma carrière chez BearingPoint, avant d'aller à Soft Computing, puis à SymphonyIRI Group, et enfin chez Accenture en France. En Côte d'Ivoire, j'ai respectivement occupé les postes d'économiste en chef, puis directeur et vice-président de l'agence de notation financière sous-régionale Bloomfield Investment Corporation. Après y avoir passé quatre années, j'ai créé Pulsar Partners. Depuis avril 2016, je suis le manager général de cette entreprise qui propose des solutions de placements adaptées à l'environnement panafricain et fondées sur des standards internationaux de gestion et de gouvernance. De plus, je gère deux autres entreprises, le fonds d'investissement Pulsar Capital, et Korlink, qui opère dans l'immobilier et la construction.

Quelles motivations vous ont conduit à l'entrepreneuriat ?

Je dirais qu'il s'agit d'un simple cheminement professionnel. Je pense qu'il n'y a pas vraiment de différence entre être salarié ou entrepreneur. L'objectif est d'avoir un parcours qui vous permette de progresser continuellement. Car le pire, c'est de stagner. Ainsi, monter mon entreprise s'est naturellement imposé à moi à un moment donné. Sans vraiment d'élément déclencheur. Selon moi, il n'y en a pas. Partout où j'ai travaillé, je me suis comporté

comme étant dans ma propre entreprise. Par exemple, je prenais beaucoup d'initiatives à la place de mes managers chez Accenture. La différence, bien sûr, c'est qu'un entrepreneur doit gérer toutes les facettes de l'entreprise et devient responsable à de nombreux niveaux. Mon style de management, c'est de permettre aux travailleurs de progresser et d'aller voir ailleurs s'ils en estiment le besoin. Ce que je ne manque pas de souligner en recrutant mes collaborateurs.

Comment définiriez-vous l'environnement de l'entrepreneuriat en Côte d'Ivoire ?

Je ne fais pas de comparaison entre les climats des affaires d'un pays à l'autre. Dans le business, l'environnement de chaque localité, quelle qu'elle soit, présente des avantages et des inconvénients. En Côte d'Ivoire, l'une des grosses faiblesses réside dans le manque de transparence et la lenteur de la mise en application des réglementations des affaires. Que ce soit du côté administratif ou privé, les gens ont pour habitude de ne pas suivre les règles établies. Ce qui me paraît très préjudiciable. Toutefois, les rendements et les types d'opportunités que l'on trouve ici sont honnêtement supérieurs à ceux d'autres pays où les règles sont beaucoup plus structurées et respectées. Je ne saurais choisir ce qui est mieux, finalement. Par exemple, on peut créer une entreprise en Suisse ou aux États-Unis en deux jours. Mais tout dépend après des opportunités à saisir...



Quelles sont les autres difficultés que vous rencontrez ?

L'une des grandes difficultés de l'écosystème entrepreneurial du pays a trait au marché des capitaux et au marché financier dans son ensemble. Les banquiers pratiquent des taux d'intérêt parfois exorbitants sur les prêts. En revanche, les banques offrent des rémunérations sur des dépôts à terme souvent très intéressantes. Il y a aussi trop peu d'instruments financiers disponibles sur le marché des capitaux. En Afrique de l'Ouest francophone par exemple, ce marché est dominé par des institutions supranationales. Alors qu'il devrait être contrôlé par les acteurs du secteur privé.

Et que comptez-vous apporter comme nouveautés dans votre secteur ?

L'un de mes objectifs est de créer le lien entre les investissements non cotés (les infrastructures privées) et le marché des capitaux. Parce que certaines dispositions réglementaires ne sont pas encore exploitées. Nous sommes en discussion avec des intermédiaires du marché financier, notamment les SGI (sociétés de gestion et d'intermédiation) et les SGO (sociétés de gestion d'OPCVM), pour justement établir des liens avec des opportunités pas nécessairement cotées à la BRVM (Bourse régionale des valeurs mobilières)



Dans le business, l'environnement de chaque localité, quelle qu'elle soit, présente des avantages et des inconvénients.

immobilière soit la première à être cotée sur le marché financier régional. Il n'y a pas de barrière réglementaire. Lorsque nous aurons suffisamment d'actifs immobiliers sous gestion, l'idée est de vendre ou de placer certains d'entre eux en Bourse. Cela se fait déjà sur des marchés africains, comme en Afrique du Sud, au Kenya, au Nigeria ou au Maroc, mais pas encore en Côte d'Ivoire. Pourtant, le pays dispose de tout le potentiel immobilier au sens large pour le faire. ■

Propos recueillis par Francine Yao

PME : priorité au financement



L'usine Pepsi Cola du groupe
Soft Drinks, à Abidjan.

Dans l'élan de redynamisation de l'économie, à la suite aussi des effets de la pandémie de Covid-19, les petites et moyennes entreprises devraient bénéficier d'un appui accru. par **Francine Yao**



NABIL ZORKOT

Même s'il n'est point besoin de revenir sur les effets socioéconomiques de la crise sanitaire qui a paralysé un long moment le monde des affaires, force est de reconnaître que les petites et moyennes entreprises (PME) sont les plus exposées et paient un lourd tribut. Aujourd'hui, nombreux sont les chefs d'entreprise qui cherchent de (nouveaux) repères et surtout des appuis financiers pour reprendre leur activité.

Conscient de la situation, le gouvernement ivoirien a rapidement mis en place un vaste programme évalué à environ 1 700 milliards de francs CFA pour soutenir l'ensemble des acteurs du secteur privé, dont le Fonds de soutien aux PME, doté de 100 milliards de francs CFA, et le Fonds de soutien et de garantie aux PME. Mais on a pu relever des lenteurs dans sa mise en œuvre, liées notamment aux difficultés des entreprises à constituer les dossiers et à satisfaire aux conditions d'éligibilité. Même si des allègements ont été opérés par la suite, la plupart des PME éprouvent encore de la peine à capter les fonds mis à leur disposition par l'État.

PARVENIR À UN DÉGRÈVEMENT TOTAL DES IMPÔTS

Selon le D^r Moussa Elias Farrakhan, porte-parole de la Plateforme unique des PME de Côte d'Ivoire, il est nécessaire de mieux structurer le système financier de ces sociétés: «Les fonds de soutien et de garantie doivent répondre aux difficultés majeures des PME, accentuées par la pandémie de Covid-19. Et nous ne sommes pas sûrs que les remises de fonds soient efficaces. Il faudrait plutôt préconiser des placements conservatoires ou des placements financiers, des structures mutualistes, ou encore des crédits à l'import et à l'export, qui ont davantage d'impact positif sur la poursuite de l'activité et le maintien des emplois.» Selon l'expert, les PME ivoiriennes sont encore confrontées à des difficultés d'accès aux marchés publics, aux commandes publiques, aux financements, au poids



L'une des agences de l'institution Raouda Finance, dans le quartier des Deux Plateaux.

Le recours à la finance islamique

Avec l'intérêt croissant pour la finance islamique à travers le monde, considérée comme un canal potentiel de mobilisation de capitaux additionnels en provenance des pays du monde arabe, et notamment du Golfe persique, rien d'étonnant à ce que les PME ivoiriennes suivent le mouvement.

Selon le rapport de Thomson Reuters sur le développement de cette finance, en 2018, on dénombrait plus de 700 institutions financières islamiques opérant dans le monde. La valeur totale des actifs de ce secteur a été multipliée par 16 entre 1990 et 2018, passant de 150 milliards de dollars à plus de 2500 milliards – soit une progression fulgurante de 1565 % –, et devrait atteindre plus de 3800 milliards à l'horizon 2023. Des ressources colossales, dont la Côte d'Ivoire et ses PME devraient pouvoir tirer profit. ■

de la fiscalité intérieure, aux longs délais de règlements des factures clients, etc.

En guise de solution, Moussa Elias Farrakhan exhorte l'État à alléger les impôts non payés par les PME et à parvenir à un dégrèvement total. «Cela n'aurait aucune incidence sur sa trésorerie : l'argent conservé serait réinvesti dans les outils de production pour relancer la machine économique des PME. La logique d'exigibilité des impôts doit laisser place à la logique de trésorerie des entreprises», préconise-t-il.

En réalité, l'État a déjà mis en place de nombreuses dispositions institutionnelles et législatives ainsi que des plans et des programmes, tel le plan Phoenix du ministère en charge des PME. Ce plan tient compte de la plupart des besoins et des préoccupations exprimées par les sociétés, notamment la sous-traitance, l'affectation d'une partie des marchés publics aux PME locales, les financements structurés, etc.

LE RÔLE DES BANQUES

Concernant le financement bancaire, les PME ne sont pas mieux loties en cette période de post-Covid-19, qui a entraîné la baisse de leurs actifs. Pour y remédier, la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a pris des mesures pour que les banques commerciales soutiennent l'activité économique et les entreprises. L'une des raisons pour laquelle les banques refusent d'apporter leur financement est la faible capacité managériale de la plupart des gérants de PME. «Le principal défi à relever est d'aider les entreprises à mieux se structurer. Depuis quelques années, nous avons développé des packs de services dédiés et travaillons à créer le lien entre les banques et les entreprises, afin de permettre aux deux entités de mieux se connaître», explique Faman Touré, président de la Chambre de commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI). Il ajoute que son institution a signé des conventions de partenariat avec plusieurs banques commerciales ivoiriennes. «Et nous disposons de programmes tel que le Club Equity, et d'autres cadres de facilitation avec des banques commerciales de la place», précise Faman Touré. ■

Marina Nobout

Directrice générale d'Ohel International



« Des bâtiments écologiques pour le logement »

Avec sa société de construction, l'entrepreneure élabore des habitats en blocs de terre comprimée et stabilisée, et fait la promotion du développement durable.

AM: Pouvez-vous nous parler de votre parcours et nous expliquer comment l'envie d'entreprendre vous est venue ?

Marina Nobout: Je suis ingénieure commerciale de formation, diplômée de l'école Pigier. J'ai commencé l'entrepreneuriat dès l'âge de 7 ans, et j'ai continué d'acheter et de revendre des sous-vêtements, du pain, des sandwiches à l'université. Je satisfaisais la demande des personnes que je côtoyais. En 2010, j'ai décidé de me spécialiser dans la construction de bâtiments écologiques. Créée il y a onze ans, notre entreprise Ohel International nous a permis de construire des complexes sportifs, hôteliers, des logements pour les enseignants, pour la diaspora, pour les particuliers. Nous avons réalisé des écoles et des foyers de jeunes à Didiévi ou Soubéré. Ou encore des bâtiments pour des écoles maternelles, primaires et secondaires, ainsi que des logements pour infirmiers à Toumodi et Dimbokro.

Pourquoi avoir choisi ce secteur, et quels en sont les avantages ?

Face au déficit de logements, estimé à 60000 par an en Côte d'Ivoire, il fallait une réponse. L'étude de marché que nous avons réalisée nous a permis de savoir ce que les Ivoiriens désirent en matière de logement. Je me suis alors rendu compte que les gens sont de plus en plus tournés vers les habitats écologiques, les logements à moindre coût et durables. Dans toute l'Afrique, les blocs de terre comprimée stabilisée (BTCS) répondent à ce besoin. Raison pour laquelle nous nous sommes tournés vers cette solution.

Y a-t-il un engouement autour de ce type de construction ?

C'est une question de mentalité. Pour la population, construire en terre est un peu dépassé. Mais grâce à une

bonne politique de sensibilisation, les gens ont compris que les bâtiments écologiques offrent de nombreux avantages. Par exemple, on réalise une économie de 30 % sur le gros œuvre, et on respecte l'environnement. La demande est croissante pour ce type de bâtiment, surtout de la part de la diaspora.

Votre entreprise est présente en Côte d'Ivoire, en Centrafrique, au Bénin et en Guinée-Bissau. Comment êtes-vous arrivée à faire adopter le BTCS dans ces pays ?

Nous disposons de matériaux locaux, comme la terre, que Dieu nous a donnés pour bâtir des maisons. Ce qui, de toute évidence, est une solution aux problèmes de logement en Afrique. La démographie africaine est grandissante ; il faut construire moins cher. Ayant bien compris cela, ces pays ont développé des projets de construction dans ce sens.

Quels sont, selon vous, les avantages à entreprendre ?

Il y en a beaucoup ! Lorsque vous parvenez à satisfaire les besoins de la population, c'est une belle valeur ajoutée. Entrepreneure depuis dix ans, j'ai reçu des distinctions sur les plans national et international. Toutefois, nous sommes confrontés à un problème de financement, car nous sommes peu accompagnés. Et financer de l'immobilier est lourd.

Comment voyez-vous les perspectives du secteur privé en Côte d'Ivoire ?

Il y a de bonnes avancées dans ce secteur dans la mesure où les partenariats public-privé permettent au privé de s'affirmer. La dette intérieure est en train d'être traitée. Le gouvernement fait beaucoup d'efforts en encourageant le secteur privé. C'est pourquoi je pense que l'avenir est prometteur. Nous souhaitons que les investisseurs viennent en Afrique, notamment en Côte d'Ivoire, où nous disposons de beaucoup de potentialités. ■

Propos recueillis par Francine Yao

Jean Kobenan Djohou

Directeur général de la Société de service de conseils et opérations (SSCO)

« Disposer d'un écosystème entrepreneurial diversifié »

Ce consultant en management et stratégie d'entreprise explique son parcours professionnel, et souligne l'importance de renforcer les ressources humaines.

AM: Pouvez-vous retracer les grandes étapes de votre parcours professionnel?

Jean Kobenan Djohou: Ma carrière professionnelle a débuté au cabinet PricewaterhouseCoopers (PwC) en 2001. Après trois ans, je suis entré dans le secteur bancaire au poste d'assistant du contrôleur de gestion, puis contrôleur de gestion et fondé de pouvoir à la Société générale, à Abidjan. Je suis ensuite parti à la Compagnie bancaire de l'Atlantique Côte d'Ivoire (COBACI) en tant que chef du département contrôle de gestion, jusqu'à la fusion de cette institution bancaire avec une autre. J'ai participé à toutes les étapes de cette fusion pour ensuite occuper le même poste dans le nouvel établissement, la Banque atlantique Côte d'Ivoire (BACI). Quelques années plus tard, j'ai été muté pour devenir le chef du département analyses et rapprochements bancaires à la BACI.

Qu'est-ce qui a motivé votre engagement dans l'entrepreneuriat?

Quand j'étais étudiant en sciences de gestion, j'ai milité au sein de l'AIESEC, dont le sigle signifie Association internationale des étudiants en sciences économiques et commerciales. Cela m'a procuré la connaissance des bases de l'entrepreneuriat. Au sein de cette organisation, j'ai un long moment été responsable des projets et des programmes, en contact permanent avec des entreprises, des institutions publiques et des organisations internationales. Mon travail consistait à démarcher les sociétés pour soutenir et financer les activités de notre association. Cela a été le déclic de mon désir d'entreprendre. Et ce qui m'a conduit, déjà étudiant, à mener mes propres activités pour obtenir une autonomie financière.

Lorsque je suis entré dans la vie professionnelle, je n'ai pas arrêté de gérer mes propres affaires. Ma première entreprise opérait dans le secteur des transports, où je suis arrivé à diriger une flotte qui a progressivement atteint 10 taxis-compteurs à Abidjan. Mais à la suite de la crise post-électorale de 2010, je me suis désengagé de ce créneau pour me concentrer sur ma supérette, ce qui m'a permis de me familiariser avec le monde de la grande distribution en Côte d'Ivoire. Cela m'a conduit ensuite dans le domaine de la pêche, en tant qu'employé dans une entreprise de vente de poissons congelés dans la zone portuaire d'Abidjan, qui avait un dépôt au grand marché d'Adjamé.

En menant toutes ces activités, j'étais conscient de devenir un entrepreneur à plein temps, afin, un jour, d'être autonome. Alors, en 2012, j'ai créé la Société de service de conseils et opérations (SSCO) dans le domaine du consulting, de la formation et du renforcement des capacités. Chemin faisant, j'ai créé une autre société dans le secteur de la communication, de la production et de l'imprimerie. Entre-temps, j'ai travaillé en tant que chef du département audit et contrôle de gestion dans le secteur de la réassurance au sein de la compagnie panafricaine Aveni-Ré quatre années durant, de 2013 à 2016. Avant d'arrêter, pour me consacrer définitivement à mon cabinet SSCO.

Fort de ces expériences, comment définiriez-vous l'écosystème entrepreneurial en Côte d'Ivoire?

Il est important d'avoir un environnement entrepreneurial riche et diversifié. Et j'apprécie à leur juste valeur les initiatives prises par les jeunes qui veulent monter leur propre business. Ce qui exige de la personne



non seulement qu'elle soit bien structurée mais aussi qu'elle évolue dans un secteur d'activité créateur d'opportunité d'affaires.

La première difficulté que les jeunes entrepreneurs rencontrent concerne la transparence, l'acquisition des marchés ainsi que la possibilité de développer leurs produits et leurs services. Ce qui n'est pas aisé à cause de la concurrence.

La deuxième difficulté, et l'une des majeures, est le financement: soit le jeune entrepreneur a des moyens limités (ou pas du tout) au démarrage de sa société, soit il manque de ressources financières en phase de déploiement ou de développement. Bref, la contrainte financière est constante. Mais, aujourd'hui, le patron d'une PME peut



arriver à convaincre les financiers s'il intervient dans un secteur à forte rentabilité.

Dans mon cabinet, je constate que l'une des difficultés récurrentes, la troisième, est la qualité et la compétence des ressources humaines dans le pays. Il est parfois difficile d'avoir de bons collaborateurs au niveau de la planification des activités, de la comptabilité et des finances, du commercial, du marketing, de la communication, etc.

En tant que consultant, qu'apportez-vous comme innovations sur le marché pour soutenir les nombreuses PME qui ont besoin d'appui technique et financier?

Notre approche d'accompagnement est focalisée sur l'accroissement des capacités humaines en entreprise. Il s'agit d'aider les individus à assumer pleinement leurs fonctions en vue d'une adéquation parfaite entre les besoins de la société et leurs capacités. Et lorsque le quotidien salarial n'est plus en mesure d'offrir de l'épanouissement à la personne, nous proposons des outils capables de générer une nouvelle activité à son propre compte. Ce sont les deux dimensions qui soutiennent toutes nos interventions: avoir des collaborateurs compétents et des personnes prêtes à se propulser dans la vie entrepreneuriale.

Aujourd'hui, l'économie ivoirienne regorge d'opportunités d'affaires que les uns et les autres devraient pouvoir capitaliser. Nous offrons ainsi des outils et instruments, tout en encourageant les jeunes à investir. Ce qui explique l'accompagnement stratégique et le renforcement de capacités aux jeunes entrepreneurs. Nous avons initié le programme «Executive certificate en management des achats», en partenariat avec Altaris France, depuis 2017. L'occasion a été ainsi offerte aux spécialistes des achats en Côte d'Ivoire, les cadres moyens et supérieurs, de s'outiller davantage

Aujourd'hui, le patron d'une PME peut arriver à **convaincre les financiers** s'il intervient dans un secteur à forte rentabilité.

en intégrant les exigences et les normes internationales en matière d'achats stratégiques. Trois promotions ont déjà été formées à ce programme, même si nous avons subi un ralentissement à cause du Covid-19. Mais nous comptons le relancer dès l'année prochaine.

Entre-temps, nous venons de démarrer les activités du Centre international de compétences et de spécialisations (CICS), qui ouvre ses portes cette année, et qui offrira des formations diplômantes et en continu à Abidjan. ■

Propos recueillis par Francine Yao

Emmanuel Yéo

Directeur général de Lynays

« Viser l'efficacité énergétique »

Son objectif : optimiser les usages et les mouvements d'énergie, limiter le gaspillage grâce à la technologie.

AM: Quel a été votre parcours professionnel avant que vous ne créez votre entreprise ?

Emmanuel Yéo: Après mes études à l'École supérieure interafricaine d'électricité (ESIE) de Bingerville et à l'Institut polytechnique Houphouët-Boigny (INP-HB) de Yamoussoukro, j'ai bénéficié d'une bourse d'études du ministère des Énergies pour me perfectionner en anglais à la Louisiana State University, aux États-Unis. J'ai obtenu un Bachelor of Science en électromécanique à la Southern Polytechnic State University en 2004, et un Master of Business Administration (MBA) à la Cameron University en 2005. Ma carrière professionnelle a débuté aux États-Unis, à 3B Industries, une entreprise de robotique à Comanche dans l'Oklahoma. Puis, j'ai travaillé comme ingénieur hardware à HI Solutions, en Géorgie. Nous fabriquons des équipements d'intelligence artificielle dans la gestion de l'énergie électrique. Après cette expérience, j'ai eu besoin de travailler pour mon pays pour apporter des solutions à la problématique énergétique. Et j'ai rejeté les propositions d'emploi aussi bien aux États-Unis qu'en Côte d'Ivoire pour démarrer mon propre business. J'ai alors passé trois années à faire des expérimentations et des essais, avant de lancer officiellement les activités de la société Lynays, en 2011.

Qu'est-ce qui a été l'élément déclencheur de cette vie entrepreneuriale ?

L'idée d'entreprendre remonte à mes années d'études en Côte d'Ivoire. Et trois faits y ont véritablement contribué. Premièrement, ma passion d'inventer et de fabriquer des choses. En deuxième position viennent les difficultés réelles qu'éprouvaient nos devanciers, titulaires de diplômes, à trouver un emploi après leurs études. Étant membre

d'une cellule de prière à l'université, j'avais noté qu'un grand nombre d'intentions étaient axées sur l'obtention d'un emploi. J'ai alors réfléchi à un système pour les aider. D'où l'idée de créer une société pour satisfaire la demande de nos frères et de nos sœurs. Mais le véritable déclic est venu à la fin de mon cycle de formation en ingénierie à la Southern Polytechnic State University. Il me restait une UV pour valider mon diplôme, j'avais le temps de prendre des cours sur la conception et la fabrication de la monnaie, qui était un module en entrepreneuriat. Nous participions à des compétitions internationales de jeunes inventeurs pour la vente d'équipements à travers le monde. Et mon équipe dénommée « Chester » a été leader de notre établissement, puis champion mondial en matière de « return on equity » (« rentabilité des capitaux propres »). C'est ce qui m'a réellement motivé à me lancer dans l'entrepreneuriat et à faire un MBA à la Cameron University. J'ai même eu à présenter deux business plans à la fin de cette formation universitaire.

Pourquoi avez-vous décidé d'entreprendre en Côte d'Ivoire ?

J'étais convaincu que le meilleur investissement était de créer ma propre entreprise, et l'environnement qui m'a semblé le plus favorable était la Côte d'Ivoire. Pour la petite histoire, notre établissement Southern Polytechnic State University se trouvait à proximité de l'entreprise Lockheed Martin, qui fabrique des avions de guerre. Et un bon nombre de nos camarades, après leurs études, sont allés travailler dans cette entreprise. Moi-même, j'étais tenté à un moment donné de devenir pilote d'avion. J'ai même pris quelques cours de pilotage et réalisé des essais aériens. Mais j'ai renoncé pour devenir entrepreneur. Je voulais créer une équipe



et produire de la valeur ajoutée, afin d'apporter des solutions dans mon environnement immédiat.

Et qu'apportez-vous en matière de valeur ajoutée à l'économie ivoirienne ?

Nous voulons anticiper sur la situation pour que la Côte d'Ivoire parvienne à l'autosuffisance énergétique et qu'elle s'y maintienne. Ce qui devrait permettre au pays d'accélérer son industrialisation à un coût supportable par les opérateurs économiques et les populations. Ceci est valable pour tous les pays de la région ouest-africaine. Pour y arriver, nous faisons la promotion de l'efficacité énergétique à travers la Technologie de gestion intelligente des mouvements d'énergie (T-GIME) couplée avec l'énergie solaire, qui permet aux consommateurs (individus, commerçants, industriels, etc.) de maîtriser l'énergie et d'éviter son gaspillage. Nous contribuons à faire baisser les consommations d'énergie d'un tiers, voire de moitié. La dernière crise énergétique qu'a traversée le pays s'explique, entre autres, par le fait que nous gaspillions près de 218 mégawatts au moment où le déficit était d'environ 200 mégawatts. Et si le taux de gaspillage actuel, qui est d'environ 10 % par an continue, la demande en énergies en 2040 sera égale à 6 fois la demande d'aujourd'hui et à 17 fois celle de 2010. Il sera alors difficile de la satisfaire. Or, si les populations s'engagent dans l'efficacité énergétique, la Côte d'Ivoire pourra doubler sa capacité de production sur les vingt prochaines années. Nous offrons des coffrets électriques intelligents pour optimiser la consommation dans les ménages et les entreprises. Nous parlons alors de l'efficacité énergétique active, en suivant un fonctionnement protocolaire pour consommer la juste énergie. À cela s'ajoutent l'efficacité énergétique passive, qui consiste à utiliser des appareils et équipements moins énergivores, l'efficacité des sources d'énergie, etc. Cela participe à la réduction des coûts de production dans les entreprises

JIHANE ZORKOT

ainsi qu'à la lutte contre la pauvreté et la cherté de la vie. Depuis août 2020, j'ai été agréé par l'agence de coopération allemande pour le développement, la GIZ, pour animer des formations en efficacité énergétique.

Quels obstacles avez-vous rencontrés dans ce secteur d'activité ?

Il faut noter que les autorités ivoiriennes et les institutions régionales ont commencé à faire des efforts pour la promotion de l'entrepreneuriat. Ainsi, Lynays a été distingué par le Prix de la Cedeao en 2010, par le Prix national d'excellence en 2018 et par le Prix national de l'innovation en 2019. Le gouvernement a créé le Centre pour la promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI) pour favoriser la création de sociétés et encourager ainsi la culture de l'entrepreneuriat. Cependant, beaucoup d'obstacles bloquent les entrepreneurs en Afrique subsaharienne. Dont le plus gros est la solitude... La plupart des difficultés sont gérées par les entrepreneurs eux-mêmes, ils prennent des risques qu'ils sont seuls à assumer. Ils ne sont pas soutenus. L'autre difficulté est le manque de ressources humaines de qualité dans la mesure où les étudiants ne sont pas formés dans les universités et les grandes écoles dans un esprit de création de la valeur. Il y a aussi les soutiens financiers. Je dirais simplement que l'écosystème national n'est pas entrepreneurial. Contrairement aux États-Unis, où des incubateurs d'entreprises sont installés au sein des universités pour aider les étudiants à vite se lancer dans l'entrepreneuriat. Pendant mes études, j'avais fabriqué une petite machine



Les entrepreneurs prennent des risques qu'ils sont seuls à assumer. Ils ne sont pas soutenus.

électronique d'exercice avec 1764 vitesses pour lutter contre l'obésité dans le domaine du fitness. Et les autorités américaines étaient prêtes à financer ce projet, à condition que je m'établisse dans la région. Mais mon envie de rentrer au pays a pris le dessus. En Côte d'Ivoire, il est difficile d'avoir de tels appuis financiers. Cela ne booste pas la créativité et la création de valeur ajoutée réelle. La preuve, notre projet d'efficacité énergétique dans l'ensemble des pays de la Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a du mal à trouver des partenaires financiers. Un gros challenge à relever... ■ Propos recueillis par Francine Yao



De gauche à droite, Halim Khoriaty, Nadine Bourgi et Mohamed Parfait Coulibaly.



Les jeunes passent à l'action

Elles et ils sont architectes, patrons de laverie, de pâtisserie de luxe ou de société de transport... Récits d'entrepreneurs.

A130 AFRICA. Nadine Bourgi et Halim Khoriaty **«Faire vivre une expérience aussi sensorielle que visuelle»**

En 2019, A130, un cabinet d'architecture installé à Beyrouth, décide de s'implanter à Abidjan. À sa tête, deux associés à la vision complémentaire : Nadine Bourgi, architecte d'intérieur, et Halim Khoriaty, architecte urbaniste.

AM: Comment A130 Africa accompagne ses clients dans la réalisation de leurs projets?

A130 Africa: En 2019, nous avons participé à Archibat, le salon de l'architecture et du bâtiment, ce qui nous a amené une certaine notoriété. Depuis que nous sommes installés, nous avons réalisé des projets très divers, pour la restauration, la bureautique, ou pour des maisons privées. Notre clientèle est principalement constituée de jeunes de nationalités variées. Nous essayons toujours de

leur faire vivre une expérience aussi sensorielle que visuelle.

Quelles sont vos ambitions pour Abidjan en matière d'architecture et d'urbanisme?

Abidjan est en pleine expansion. Nous sentons un réel besoin chez les gens de s'entourer d'experts pour les guider dans leurs projets. Le défi pour nous est d'accompagner ce développement avec une vision urbaine, en proposant davantage de parcs, d'espaces publics, ou en permettant aux bâtiments de s'élever plus en hauteur afin de préserver la nature qui les entoure. Nous aimerions que A130 Africa devienne une référence et pouvoir, dans quelques années, enseigner notre savoir-faire aux générations futures. **atelier130.ci** ■

Propos recueillis par Jihane Zorkot

TAMBOUR LAVERIE. Smith Sezan
**« Aussi simple de faire
laver son linge que
de commander une pizza »**

Depuis un an, ce jeune Béninois est à la tête de Tambour Laverie, un pressing pas comme les autres à Abidjan.

AM: Comment est née l'idée de Tambour Laverie?

Smith Sezan: D'un besoin personnel. En tant que jeune actif, je n'avais pas le temps de faire de lessive. J'ai eu l'idée d'ouvrir un pressing qui récupère le linge chez les clients, le lave puis le livre propre. À partir de notre application mobile, les utilisateurs choisissent leur mode

de livraison : express (en moins de 4 heures), rapide (en 24 heures) ou standard (en 48 heures). Nous ciblons les jeunes, des personnes connectées, pour qui laver son linge sera aussi simple que de commander une pizza.

Pourquoi avoir fait le pari de l'Afrique?

L'Afrique, pour moi, c'était une évidence. À chacun de mes voyages, je voyais des opportunités énormes. L'un de mes objectifs était de créer ma propre entreprise, de générer de l'emploi et, au-delà, d'avoir un réel impact sur mon écosystème.

Quels sont vos projets?

Nous aimerions nous agrandir et nous étendre à d'autres pays de l'Afrique de l'Ouest. Une branche ouvrira au Bénin en décembre, et nous avons dans notre viseur Dakar et Lomé...

Quels conseils donneriez-vous à un jeune qui veut se lancer dans le secteur privé?

Passer à l'action.

tambourlaverie.com ■ J.Z.



MAISON MANDJOU

MAISON MANDJOU. Ahoua Touré L'entreprise du goût

Dès l'âge de 10 ans, Ahoua Touré démontrait un véritable talent de cordon bleu auprès de sa mère. Une passion qu'elle développera au fil des années, des lectures et des rencontres. Après des études à l'université de l'Oregon, elle rentre en Côte d'Ivoire en 2017. Et après avoir occupé des jobs prestigieux dans le domaine de l'agro-industrie, elle lance en 2020 la Maison Mandjou, à Abidjan. Une maison de pâtisserie et de biscuiterie fine (les fameux sablés, les tartes en hommage aux reines de la région du Folon, les cakes Côte d'Ivoire aussi). Ces petits délices s'accompagnant de tisanes rares et audacieuses. Une approche gastronomique qui met en valeur un patrimoine 100 % ivoirien. Basé sur un positionnement haut de gamme et un solide sens du marketing. maisonmandjou.com ■ Z.L.







ALLO TAXI. Mohamed Ali Sayegh « Notre atout, c'est la sécurité »

À 28 ans, ce jeune Ivoirien d'adoption est à la tête de quatre entreprises. En 2014, il fonde Allo Taxi, une SARL spécialisée dans le transport urbain, qui compte aujourd'hui une flotte de plus de 200 véhicules.

AM: Comment fonctionne votre service ?

Mohamed Ali Sayegh: Allo Taxi cible les particuliers et les entreprises. Ces dernières nous contactent par nos plates-formes WhatsApp, Web, etc., puis l'un de nos commerciaux se rend sur place pour évaluer la demande et mettre nos services à disposition. Les particuliers réservent leurs trajets avec l'application Yango et peuvent suivre leur course en temps réel. Notre atout, c'est la sécurité. Tous nos véhicules sont équipés de balises.

Depuis que nous avons commencé, nous n'avons recensé aucun cas d'agression.

Qu'attendez-vous de l'État ?

Nous aimerions qu'il accorde une certaine souplesse aux entreprises comme la nôtre, nous permettant ainsi d'augmenter notre capacité en matière de véhicules, et qu'il revoie à la baisse le montant de certaines taxes.

La sous-région représente-elle un potentiel pour vous ?

Bien sûr. Nous prévoyons d'être présents dès l'année prochaine au Ghana. Mais avant cela, nous projetons de nous implanter à l'intérieur du pays. À Bouaké, en particulier. ■ J.Z.



AYA DE CAUVILLE. Alexia de Bruchard
«Traduire le métissage
dont je suis issue»

Influencée par ses origines ivoirienne et française, la styliste et créatrice de mode Alexia de Bruchard nous dévoile les secrets de sa marque Aya de Cauville.

AM: Comment l'aventure

Aya de Cauville a-t-elle débuté?

Alexia de Bruchard: Dès mon plus jeune âge, j'étais passionnée par les tissus, la confection, l'artisanat. Quand je suis rentrée en Côte d'Ivoire après mes études en 2005, on a commencé par faire des petites créations avec ma mère. C'est ainsi que Aya de Cauville est née en 2009. «Aya» est le prénom

baoulé de ma mère, et «De Cauville» le nom de famille de mon grand-père. Je voulais ainsi traduire le métissage dont je suis issue, et qui est présent dans toutes mes créations.

Comment travaillez-vous vos collections?

L'inspiration, je la puise au quotidien. Elle peut venir d'une photo, d'un tissu, d'une personne. La valorisation des matières est l'une des lignes directrices de mes créations. J'utilise des tissus ancestraux, du pagne baoulé, mais aussi du coton teint à la main par des femmes.

En mixant les matières, j'obtiens un prêt-à-porter hybride. Chaque semaine, nous offrons des nouveautés en boutique, et tous les deux ans, nous lançons une collection. Dont la dernière, «Origine»..

Quelles sont vos ambitions pour les années à venir?

Le marché de la mode ivoirienne est en pleine expansion, et très concurrentiel. Nous aimerions bientôt nous implanter du côté nord d'Abidjan, et nous étendre vers la sous-région. Aujourd'hui, les Africains raffolent du «made in Africa». ■ J.Z.