

Le webzine des jeunes entrepreneurs

IvoirPeople

MAGAZINE

N°39



DECOUVERTE

Tangagnon COULIBALY

Créatrice de KIGNON



Cynthia BAYA

Créatrice d' EMIBAY Event

«L'indépendance, la clé de cette aventure.»

Edito

Event et mode à la une !



ANDERSON DJAMÉ
Rédacteur en chef

Transformer ce que l'on aime, ce que l'on sait faire en business est un excellent moyen pour faire de son business une entreprise à succès. Comme le dit Jeff Bezos: « il faut faire quelque chose pour laquelle vous avez beaucoup de passion ». Nous assistons aujourd'hui à l'émergence de plusieurs entreprises et business ayant pour socle: la passion. Pour vous l'illustrer, nous avons eu l'opportunité, pour le 39e numéro d'IPM, d'interviewer 2 dames entrepreneures qui ont choisi leurs secteurs d'activité en se fiant à ce fameux socle. La première évolue dans le domaine de l'évènementiel, il s'agit de madame Cynthia Baya, créatrice d'EMIBAY EVENT. Découvrez tout sur son parcours entrepreneurial dans la rubrique startupper. La seconde n'est d'autre que miss Coulibaly Tangagnon, passionnée de mode, elle a choisi de valoriser la culture africaine à travers l'utilisation de pagne locaux pour sa marque KIGNON. Concept très atypique mais tout de même apprécié, découvrez-en davantage sur notre entrepreneure dans la rubrique découverte.

Bien évidemment, vous trouverez bien d'autres articles tout aussi instructifs et motivateurs.

Très bonne lecture et excellent mois de septembre.

Rédacteur en chef & responsable technique
Anderson DJAME

Consultants
Angel GENSEN
Alphée DATCHA

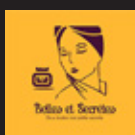
Rédacteurs
Urielle AGOSSOU
Audrey VEHI
Franck NIAGNE
Francine SEYO
Anais N'DJA
Laetitia ZIO

Email
contact@ivoirpeoplemag.ci

Contact
+225 08 111 035

Site Web
www.ivoirpeoplemag.ci

NOS PARTENAIRES





P.18



P.6



P.8

Conseils

P.4 | 6 conseils d'entrepreneurs à succès.

Société

P.6 | Faire du e-commerce : 4 choses à faire et à savoir avant de se lancer.

Startupper

P.8 | Cynthia BAYA, créatrice d'EMIBAY Event.

Startupper

P.12 | COULIBALY Tangagnon, créatrice de KIGNON.

Astuce

P.15 | 5 conseils pour négocier son salaire lors de l'entretien d'embauche.

Cuisine

P.16 | Écrevisse à l'ail et au persil.

Bien-être

P.18 | Les méfaits de l'eau froide.

Santé

P.19 | Les dangers de l'automédication.

Sport

P.20 | Tabata.

Psycho

P.21 | Les pouvoirs du cerveau.

Sexo

P.22 | Les pratiques sexuelles taboues.

Beauté

P.23 | la préparation de la peau.

Histoire

P.25 | Est ce que c'est forcé?



6 conseils d'entrepreneurs à succès

Plusieurs personnes entreprennent, cependant nombreuses écourtent rapidement leur projet entrepreneurial face aux difficultés et échecs. Alors l'on se pose la question de savoir comment ces marques et entrepreneurs à succès ont fait et continuent de faire pour garder le cap ? Nous avons pu trouver 6 points clés expliqués et justifiés avec des citations d'entrepreneurs célèbres. Une bonne dose d'inspiration à consommer sans modération !

1- Faites-le avec passion ou ne le faites pas !

Les entrepreneurs à succès sont tous unanimes sur le sujet : vous ne ferez jamais aussi bien les choses que lorsqu'il y a de la passion et du plaisir. Pour Jeff Bezos, il faut faire quelque chose pour laquelle vous avez beaucoup de passion "même si ce n'est pas dans la tendance actuelle". Steve Jobs ajoute qu'il est tellement difficile de réussir lorsqu'on entreprend que «si vous n'avez pas de passion et que vous êtes sain d'esprit vous arrêterez».

2- Avoir une idée c'est bien, l'exécuter c'est encore mieux !

Tout le monde peut avoir une idée. Mais il y a un fossé entre l'idée et l'action. Passer à l'action est souvent très difficile à franchir. Jack Dorsey affirme que « le plus dur c'est de commencer ». Pour Sarah Azan et Hannah Oiknine, «il ne suffit pas d'avoir une bonne idée et un petit peu d'argent», la réussite d'un projet tient à son exécution.

3- Trouvez une solution à un problème

Il est clair que « personne ne veut d'une solution à un problème qui n'existe pas ». Pour Paul Graham, si la majorité des startups échouent, c'est « parce qu'elles ont créé quelque chose que les gens ne voulaient pas acheter ». Aaron Vidas vous conseille également d'« être la solution à un problème, pas une solution en quête d'un problème à résoudre ».

4- Entourez-vous ... et des meilleurs !

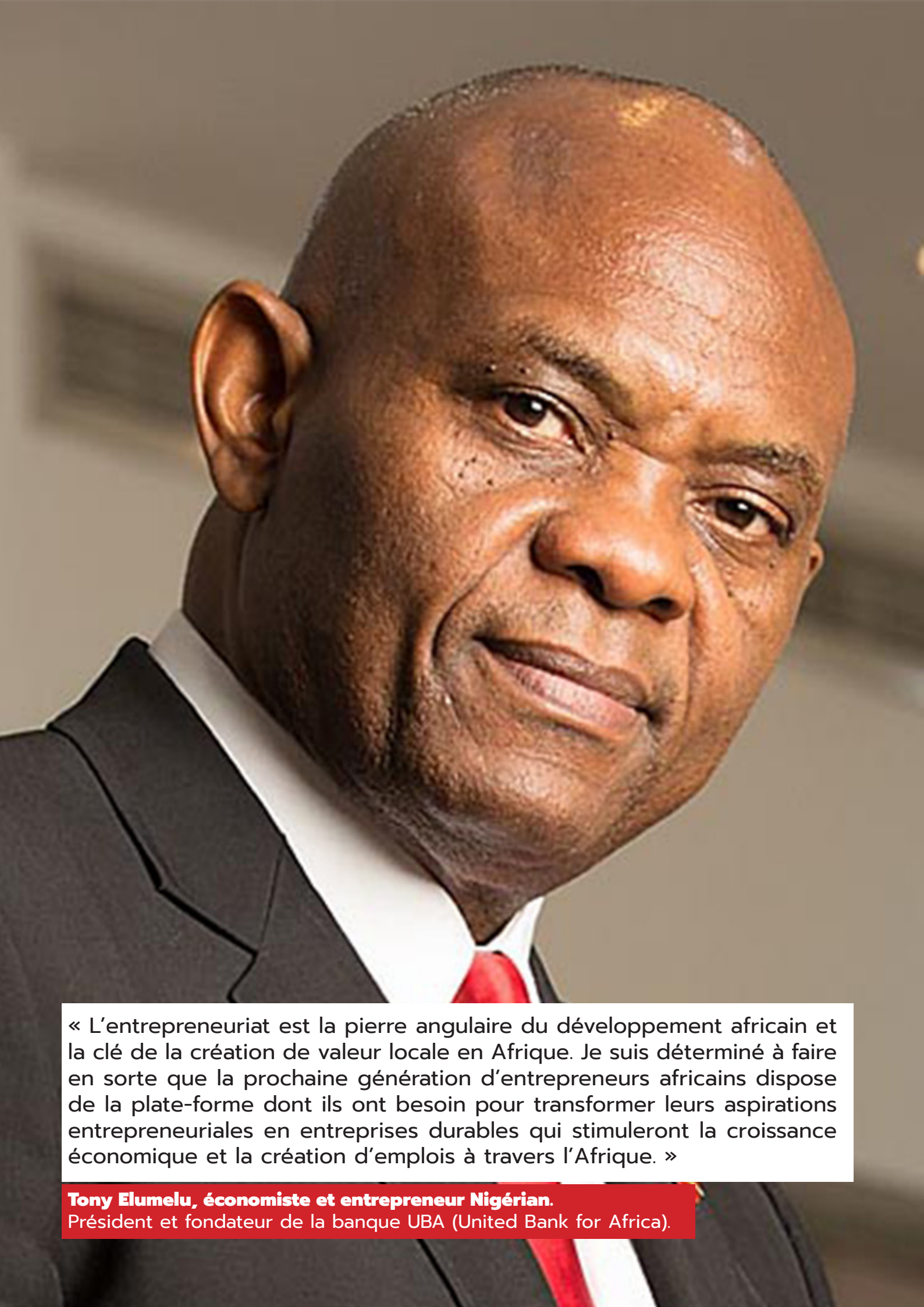
Seul vous êtes fort, ensemble vous deviendrez imbattables. Palmer Luckey met en garde les entrepreneurs en disant : « Vous ne devez pas savoir tout faire, et même si vous le pouvez, vous ne devriez pas le faire ». Naval Ravikant affirme que « vous devez trouver un associé qui a ces trois caractéristiques : beaucoup d'énergie, très intelligent, et surtout très honnête ». Pour Warren Buffet, il faut « côtoyer des gens meilleurs que vous » pour développer ses capacités et voir plus grand. Reid Hoffmann renchérit : «Si vous jouez en solo, vous perdrez toujours face à une équipe».

5- Parlez et acceptez les critiques (Mais uniquement les critiques constructives !)

Mark Svenson l'a dit : «Sache quand écouter les autres et quand n'écouter que toi-même». Apprenez à distinguer les critiques constructives qui vous feront progresser et celles qui, simplement négatives, ne font que vous décourager inutilement. Dennis Crowley met en garde: «Ne vous laissez pas distraire par les gens qui n'aiment pas votre idée. Il y a toujours des gens qui ne l'aimeront pas ou qui pensent que cela ne marchera jamais.»

6- Racontez une (belle) histoire.

Simon Sinek déclarait que «très peu d'organisations savent réellement quelle est leur raison d'existence, leur cause, leur croyance positive». Il est essentiel de définir les valeurs auxquelles l'entreprise adhère, non seulement pour la cohésion interne de l'équipe mais également vis-à-vis de l'extérieur. Seth Godin dit ne pas être intéressé par les chiffres mais par le message que les entreprises transmettent. «Quelle est l'histoire que vous racontez ?». Soignez donc votre storytelling et avant même votre produit ou votre service, vos clients ou investisseurs prêteront attention à votre histoire.



« L'entrepreneuriat est la pierre angulaire du développement africain et la clé de la création de valeur locale en Afrique. Je suis déterminé à faire en sorte que la prochaine génération d'entrepreneurs africains dispose de la plate-forme dont ils ont besoin pour transformer leurs aspirations entrepreneuriales en entreprises durables qui stimuleront la croissance économique et la création d'emplois à travers l'Afrique. »

Tony Elumelu, économiste et entrepreneur Nigérian.
Président et fondateur de la banque UBA (United Bank for Africa).



Faire du e-commerce : 4 choses à faire et à savoir avant de se lancer

Aujourd'hui, avec l'épidémie de la Covid-19, l'e-commerce est plus que jamais l'une des activités qui connaît un grand boom. Cependant cette pratique ne consiste pas juste à faire du « suivant-suivant » sur wixsite, le tout à 0 F CFA et s'imaginer avoir des millions de F CFA chaque mois. En effet, un bon nombre de personnes se lancent dans la vente en ligne car ils pensent que c'est un eldorado, un moyen de se faire de l'argent rapidement. Mais ils oublient ou ignorent les bases de ce business.

1- Le e-commerce est un métier à part entière qui s'apprend.

Créer une boutique en ligne demande de maîtriser plusieurs compétences : logistique, webmarketing, relation client/ fournisseur, gestion des réseaux sociaux, webdesign, référencement ...

Devenir gérant d'un site marchand est l'un des métiers, sur internet, les plus complets. C'est un travail difficile mais intéressant quand on sait y faire.

2- Investissez en temps et en argent dans votre e-commerce.

Beaucoup de plateformes ou de blogueurs présentent ce business comme du B A – BA, comme s'il suffit de payer un hébergement, ajouter un assistant de création de site, ajouter ses produits et attendre que les achats se fassent. Eh bien non ! Il faudra vous professionnaliser (obtenir un logo, un thème ergonomique...) afin de vous investir financièrement. (Si vous avez peu d'argent, vous pouvez solliciter vos services sur des plateformes en ligne de micro-services (5euros.com, Fiverr...)).

Aussi il vous faudra vous investir en temps. Si vous voulez faire des économies sur le long terme, il vous faudra :

- Apprendre beaucoup
- Travailler avec du monde pour une rapide montée en compétences sur des sujets et domaines connexes à l'e-commerce et au commerce en lui-même

- Déléguer des tâches pour une meilleure efficacité.

3- Investissez pour votre image de marque, pour votre référencement et pour la PUB

Une fois le site lancé, il ne faut pas hésiter à faire de même pour développer le trafic du site car, aussi beau que puisse être votre site, sans trafic il n'y a pas de vente. Vous devrez allouer un petit budget dans le référencement et la publicité (sur les réseaux sociaux, via des blogueurs à succès...). En effet, si vous n'investissez pas un minimum d'argent sur votre site après sa création, il ne se passera rien ! Aucune vente puisque personne ne connaît votre site, pas même Google.

Il faudra soigner votre image en ayant un site professionnel qui inspire confiance et rassure le client. Inspirez-vous des gros sites pour créer votre site e-commerce et surtout : évitez les fautes d'orthographe, démarquez-vous des autres et essayez de proposer des services uniques.

4- Ne stockez pas ou peu de produit

L'une des plus grosses erreurs des e-commerçants est de vouloir stocker ses produits dès le début. Nous vous conseillons de commencer avec des fournisseurs en « dropshipping ». Pourquoi le dropshipping ?

Au début de votre activité, vous ne savez pas quels produits vont être très vendus et lesquels non. Stocker à ce moment peut être fatal pour la vie de votre petite entreprise.

En revanche, vous devez pouvoir mettre à jour votre stock avec celui du fournisseur afin de ne pas vendre un produit non disponible.

Voici ici, présentés de manière sommaire, des points qu'il faut savoir pour se lancer dans l'e-commerce. Cette liste est non – exhaustive. Le but de cet article est de déconstruire les fausses croyances d'e-commerçant débutant et d'aiguiser votre esprit sur l'ensemble des aspects à maîtriser avant de se lancer.



☎ 57 54 34 70 / 09 72 29 44 / 58 83 89 95

📷 La_vergine_shoes **f** la vergine

🌐 www.lavergineshop.com


LA VERGINE
ABIDJAN



Cynthia BAYA

Créatrice d'EMIBAY Event

Qui êtes-vous à l'état civil ?

Je suis Baya Cinthia Kuity épouse Kouassi.

Parlez-nous de vos premiers pas dans l'entrepreneuriat?

Il faut savoir qu'avant de me lancer dans l'entrepreneuriat, j'étais salariée au sein d'une entreprise. J'ai délibérément pris la décision d'abandonner mon poste de salariée pour une nouvelle carrière dans un tout autre domaine d'activité. Je n'avais pas encore mis le doigt sur mon nouveau métier mais après une introspection, une phrase m'est venue à l'esprit: « Fais ce que tu aimes le plus ». Après en avoir discuté avec quelques personnes de mon entourage, plusieurs idées ont commencé à émerger et des centres d'intérêts se sont définis à savoir l'évènementiel, l'hospitality management et la communication. C'est donc attiré par tous ces domaines que je décide de consolider mes connaissances en validant des formations qui m'ont permis par la suite de me lancer dans l'activité d'entrepreneur. Mon objectif premier en prenant cette initiative, en juin 2016, était de me mettre à la disposition des entreprises un service de qualité dans mon domaine d'activités. Comme tout début ce ne fut pas facile, il fallait s'armer de beaucoup de courage, d'espoir et d'abnégation pour être non seulement reconnu comme acteur sur le marché mais aussi pour se créer une clientèle. Avec mes équipes, nous avons souvent, lors de nos prospections, été rejetés voire humiliés. Cela fut une période difficile mais nous n'avions que l'espoir.

Parlez-nous de votre business?

Avec EMIBAY Event, nous évoluons dans :

- L'évènementiel (organisation d'événements, show case, dîners gala, meet up, conférence, colloque, ...);
- L'hospitality management (accueil colloque, direction, entreprise, assistance vip)
- Le marketing opérationnel, imprimerie de tout genre;
- Le service d'entretien de nettoyage
- Le ravitaillement maritime.

Avez-vous reçu un apport financier ? ou avez-vous démarré sur fonds propres ?

Nous avons démarré sur fonds propres.

Le choix est venu du désir d'être indépendant à tous les niveaux. Nous nous sommes donc mis à la tâche. J'aime employer le pronom « nous » parce que pour moi porter la vision est une chose

réalisable au-delà de nos espérances grâce au travail d'équipe. C'est ainsi que mes équipes et moi portons la vision depuis 2015.

Parlez-nous un peu de votre stratégie de vente ?

Concernant notre stratégie de vente, nous nous focalisons foncièrement sur les aspects du relationnel, du management et du référencement. Nous nous efforçons de fournir un travail de qualité pour à la fois satisfaire et fidéliser au maximum notre clientèle. Le travail bien fait rapporte toujours.

Quelles sont vos plus grandes réalisations depuis la création de votre business jusqu'à ce jour ?

(Rire) Ma discrétion étant ma force, je préfère garder cette réponse secrète.

Toutefois, nous avons réalisé une multitude de projets et d'événements desquels je reste fière.

Décrivez nous une journée type de travail ?

Généralement je débute mes journées par une réunion de mise au point avec mes équipes.

Le lundi, par exemple, je définis un plan hebdomadaire ainsi que les objectifs de la semaine. J'effectue également un contrôle de l'évolution des objectifs des agents avant de procéder à une séance de motivation.

Il m'arrive de faire des Calls relance prospect afin de suivre les requêtes soumises aux entreprises. Je consacre le reste de la journée au recadrage des équipes terrain et aux réceptions/visites des clients.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez au quotidien ? Et comment les surmontez-vous ?

La difficulté principale dans notre activité est et reste la pression des clients.

Cependant, avec l'habitude et le tact on arrive à surmonter et gérer au mieux les attentes desdits clients.

Comment imaginez-vous votre business dans 5 ans ?

Dans 5ans, je vois EMIBAY Event implantée dans plusieurs pays au niveau international, référencée dans le label des meilleures entreprises. Dans cette optique, nous envisageons aussi de développer d'autres domaines d'activités encore plus dynamiques que ceux dans lesquels nous évoluons actuellement.

Qui sont vos mentors/modèles (ceux qui vous inspirent dans la vie) ?

Robert Kiyosaki, John Maxwell, Rev. Ahn péniel et M. Bong Honoré. Ils me motivent à être un très bon entrepreneur car pour eux la seule source de richesse est l'entrepreneuriat.

Quel est le secret de votre motivation ?

Le secret de ma motivation est de faire face à la vie quotidienne et ses contraintes pour atteindre mes objectifs. Ce n'est pas facile mais ce qui sépare ceux qui atteignent leurs objectifs de ceux qui abandonnent c'est que ceux qui atteignent leurs objectifs recherchent des nouvelles sources de motivation.

Quels conseils pouvez-vous donner à tous ces jeunes qui aimeraient entreprendre eux aussi ?

A tous ceux qui veulent entreprendre, je souhaite dire qu'il faut: être objectif, persévérant, passionné et surtout, il faut croire, non seulement en ses projets mais aussi en ses rêves.

Comment arrivez-vous à concilier vie professionnelle et personnelle ?

Tout part de la bonne organisation. Il faut savoir faire la part des choses pour y parvenir.

Quels sont vos loisirs ?

J'aime aller en afterwork entre «potes» et aussi la lecture.

Votre mot de fin?

J'aimerais interpeller chaque entrepreneur, jeunes ayant des projets sur la procrastination; personne ne fera ce que vous voulez faire à votre place, le pont pour passer du rêve à la réalisation c'est l'action alors mettons nous au travail.





Emibay-Event

Une autre vision claire
des événements

NOS OFFRES

Vous servir avec professionnalisme

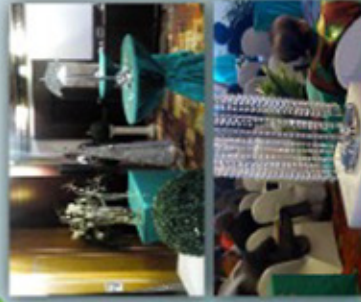
ORGANISATION EVENEMENT

SEMINAIRE - COLLOQUE - DINEE GALA
INITIATION - CONCEPT - MARIAGE
ANNIVERSAIRE ETC.



DECORATION

SALLE - PODIUM - MARIAGE
SEMINAIRE ETC.



DECOUVREZ ENCORE PLUS

PRESTATION D'HOTESSE

ACCUEIL - DINEE GALA - SEMINAIRE
PROFESSIONNELLE - HOTESSE MARKETING - PUB
DISTRIBUTION FLYERS - HOTESSE COMMERCIALE



ENTRETIEN

BUREAU - SOCIETE - GRANDE SURFACE
SOCIETE INDUSTRIEL - JARDINAGE ETC.



IMPRIMERIE

CONFECTION AFFICHE PUBLICITAIRE
FLYERS - IMPRESSION SUR TASSE - CASQUETTE
TEE-SHIRT - SAC CABAT ETC.



RAVITAILLEMENT MARITIME

APPROVISIONNEMENT DENREE ALIMENTAIRE,
MATERIEL ETC.

NOS PARTENAIRES



A portrait of Coulibaly Tangagnon, a Black woman with long, dark braids, wearing a red turtleneck sweater and blue jeans. She is sitting and looking directly at the camera with a neutral expression. The background is dark, and the lighting is soft, highlighting her face and the texture of her clothing.

COULIBALY Tangagnon

Fondatrice de KIGNON

Qui êtes-vous à l'état civil ?

Je suis Coulibaly Tangagnon Kouontcha.
Je suis née à Yopougon et originaire de Korhogo.

Parlez-nous de vos premiers pas dans l'entrepreneuriat ?

J'ai commencé à entreprendre quand j'étais en classe de seconde, je revendais des vêtements «friperie» à des amis au quartier et à l'école.

Parlez-nous de votre business ?

Kignon, déjà, signifie « c'est beau ». J'avais envie de faire connaître la culture africaine au monde entier. Tout a commencé par un pagne baoulé que j'ai fait coudre de la façon la plus simple possible, un modèle qu'un homme ou une femme peut porter. Quand j'ai commencé à porter le vêtement, tout le monde trouvait ça intéressant et stylé. Par la suite je me suis intéressée à d'autres pagnes tissés comme le bogolan, le faso dan fani, le pagnes yacouba, etc.

Avez-vous reçu un apport financier ? ou vous avez démarré sur fonds propres ? Avec quel montant avez-vous démarré ?

Non je n'ai pas eu de financement, j'ai commencé sur fonds propres avec la somme de 80.000 F CFA.

Parlez-nous un peu de votre stratégie de vente ?

J'utilise à la fois la stratégie de différenciation et la stratégie de spécialisation. J'essaie de confectionner des produits qui sont adaptés aux aspirations culturelles des clients. Les clients se retrouvent dans les pagnes de chez eux. Nous sommes focalisés uniquement sur les pagnes traditionnels tissés africains.

Quelles sont vos réalisations depuis la création de votre business jusqu'à ce jour ?

Depuis sa création, Kignon est sur des grandes plateformes qui permettent de développer la marque à l'international. Kignon a pu développer une visibilité sur les réseaux sociaux ce qui lui permet d'accroître ses ventes. Kignon a eu l'opportunité d'apparaître dans des magazines comme Life mag et mon Abidjan. Nous avons eu à participer à des expositions ventes et à signer des partenariats avec des artistes, animateurs etc.

Comment se passent vos journées de travail ?

Chaque matin je fais le point des commandes et, avec mon équipe, nous passons aux livraisons du jour étant donné que la boutique est en ligne pour le moment. Ensuite je travaille avec les couturiers qui viennent chez moi.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez au quotidien ? Et comment les surmontez-vous ?

Les problèmes d'incompréhension surtout avec les tisserands qui font des pagnes autres que ce que je demande. Il y'a aussi le problème de délai de finitions des pagnes à cause des intempéries; certains pagnes ont besoin de soleil pour sécher comme les bogolans. Aussi, il faut préciser que les tisserands n'ont pas d'abris pour tisser les pagnes. Mais avec le temps les choses s'améliorent.

Comment imaginez-vous votre business dans 5 ans ?

Dans 5 ans Kignon aura une boutique à Abidjan, Dakar, Paris, Atlanta sans oublier ses tisserands ainsi qu'un grand atelier de couture.

Qui sont vos mentors/modèles (ceux qui vous inspirent dans la vie) ?

Mon mentor c'est *Monsieur Alain Anzara*.

Sa manière de travailler, son courage, sa persévérance m'impressionnent. Il me motive beaucoup et je souhaiterais avoir sa détermination.

Quel est le secret de votre motivation ?

Dieu est pour tout dans ma vie. Grâce à lui, je tiens aujourd'hui ! Il me montre à chaque fois qu'il m'aime beaucoup.

Aussi, les encouragements de clients, mes amis qui me soutiennent et surtout mon fiancé qui me donnent beaucoup de force et me remonte le moral.

Quels conseils pouvez-vous donner à tous ces jeunes qui aimeraient entreprendre eux aussi ?

Il faut entreprendre parce qu'on croit en ce qu'on veut faire. Il faut s'investir à fond, ne pas faire les choses à moitié et être patient. Il faut, surtout, ne pas écouter les gens qui ont des pensées négatives ; cela vous fera douter plutôt que de vous encourager.

Mère ou non ? Mariée ou célibataire ?

Je suis en couple avec un entrepreneur comme moi qui croit beaucoup en ce que je fais. Il est mon premier fan. Pour le moment je n'ai pas d'enfant.

Quels sont vos loisirs ?

J'aime écouter la musique et j'aime beaucoup le sport aussi.

Votre mot de fin ?

Merci à Ivoirpeople Magazine et je veux dire à tout le monde : "consommons africain" !



5 conseils pour négocier son salaire lors de l'entretien d'embauche

Pendant les entretiens d'embauche, parler de ses prétentions salariales peut donner des sueurs froides. Nous vous donnons 5 astuces de pro pour savoir exprimer avec finesse combien vous valez; un atout qui retiendra l'attention des recruteurs.

1 - Se renseigner sur les prix du marché

Parler du salaire que l'on envisage ne s'improvise pas. Quoique difficile à trouver, il est important de se renseigner sur les prix du marché, sur la fourchette de salaire proposée par l'entreprise pour le type de poste auquel vous postulez tout en tenant compte de votre expérience. Un coup de fil à un collègue de l'entreprise en question, un coup d'œil sur les barèmes qui sortent ci et là dans la presse ou sur les sites des cabinets de recrutement, vous aideront à préciser votre recherche. Cette préparation est essentielle pour marquer des points auprès des recruteurs : c'est la preuve que vous maîtrisez le marché, que vous avez pris le temps de vous renseigner sur l'entreprise et que vous connaissez, par la même occasion, votre valeur .

2- Faire le premier pas ou pas ?

« Quelles sont vos prétentions salariales » est LA question posée dans 90 % des entretiens d'embauche ? Mieux vaut laisser l'employeur aborder lui-même cette question, estiment la plupart des professionnels de RH. De toute façon viendra forcément le moment où il le fera puisque c'est aussi, pour lui, un moyen de tester le candidat. Cela dit, il peut arriver que l'employeur attende un second entretien pour entamer la négociation. Il est nécessaire de poser d'emblée la question du processus pour connaître le moment lors duquel ce thème sera évoqué. Quoi qu'il arrive, il ne faut pas terminer un entretien sans avoir parlé rémunération.

3- Parler en termes de fourchette de salaire

Il faut proposer sa prétention salariale dans une fourchette. Demander une fourchette qui permet, en effet, de donner un cadre de la négociation.

Ce point est non négligeable d'autant plus qu'il facilite la discussion.

4- Argumenter sa prétention salariale au mieux !

Là encore, il faut avoir bien étudié son marché et l'entreprise dans laquelle on postule. L'enjeu est de montrer la plus-value que vous allez apporter. Apprenez à mettre en avant vos compétences et à les vendre. Une langue étrangère, un carnet d'adresses, une expertise dans un domaine sont autant d'arguments à amener sciemment au cours de la négociation. Le recrutement ne se fait plus uniquement sur le diplôme ou l'expérience; les compétences comportementales (où soft skills) sont toutes aussi importantes et peuvent même faire la différence. En revanche, ne faites jamais sentir que vous avez besoin d'argent : éviter de demander moins pour être sûr d'avoir le poste à défaut de passer pour une personne prête à tout accepter à n'importe quel prix. Le recruteur n'est pas là pour payer les traites de la maison ou l'école des enfants.

5-Le salaire proposé ne vous convient pas ? Que faire ?

Restez ouverts au dialogue. Il n'y a pas de mal à chercher la reconnaissance de son travail, mais ne soyez pas pour autant fermé à la discussion : cela risquerait de donner une mauvaise impression de vous au recruteur. Si vous êtes très demandé sur le marché, vous pouvez vous permettre d'être intransigent. Sinon, pensez stratégique. Si vous postulez dans une PME, il est possible que l'entreprise ne puisse pas monter la barre. *En revanche, si elle vous propose une assurance ou une voiture de fonction, ça peut être tout aussi intéressant que 100.000 F CFA supplémentaires net.* Poussez dans ce cas une réflexion sur le long terme et pesez les avantages et inconvénients car « Mieux vaut accepter un poste moins bien payé si celui-ci peut vous permettre d'engranger une expérience ou une expertise qui vous permettra ensuite de vous vendre plus cher ».





Écrevisse à l'ail et au persil

4 personnes | Temps de préparation: 25 min Temps de cuisson: 20 min.

Ingrédients

- 1 Kg d'écrevisses,
- une tête d'ail,
- 1 botte de persil,
- 1 cac du poivre,
- 1 cac de gingembre,
- 1 cac de paprika,
- 1 piment,
- du sel ou du cube d'assaisonnement.

Préparation

Étape 1

Dans un premier temps, décortiquez vos écrevisses et retirez la tête. Lavez-les et réservez dans une passoire afin de faire évacuer toute l'eau.

Étape 2

Hachez votre persil ainsi que votre ail et votre gingembre.

Étape 3

Prenez la moitié de chaque épice citée, mettez-les sur les écrevisses, rajoutez une pincée de sel et tournez.

Étape 4

Faites fondre du beurre dans une poêle puis rajoutez-y les écrevisses. Laissez-les suer pendant 10 minutes. Ensuite rajoutez l'ail, le persil, le gingembre.

Étape 5

Sur un petit feu, remuez 1 minute puis rajouter le reste des épices, le piment découper finement et du sel ou un cube d'assaisonnement. Vous pouvez ajouter un tout petit peu d'eau ou de la crème à votre convenance.

Attendez encore 2 min. Voilà c'est prêt. Vous pouvez manger cela avec des frites, de l'alloco des patates ou du riz.



Les méfaits de l'eau froide

Face au réchauffement climatique, les températures sont de plus en plus hautes pendant les périodes estivales, voire tout le long de l'année pour certaines régions du monde.

La soif est de plus en plus intense et la quête de rafraîchissement devient primordiale.

Il est important de boire de l'eau régulièrement, cependant il faut faire attention ! Boire de l'eau, c'est bien.

Boire de l'eau glacée, par contre, peut s'avérer dangereux.

J'entends déjà certains dire «l'eau froide rafraîchit et requinque» ce qui est vrai en soi. Toutefois, vous devez garder en tête que votre corps à une température, lui infliger une boisson froide revient à :

- le ralentir puisque le sang devient moins fluide et donc plus lent à circuler
- lui demander de l'énergie pour maintenir sa température initiale

Ainsi, sans vous rendre compte, votre corps qui est censé travailler sur la digestion des aliments pour créer de l'énergie n'en crée pas mais puise dans ses ressources pour réguler sa température.

En d'autres termes : vous vous épuisez !

Autant il est recommandé de boire de l'eau chaude pour favoriser la digestion (thé), autant l'eau froide ralentit cette dernière.

La température de l'eau joue un rôle important sur la consistance des aliment. Lorsque l'eau chaude brûle les graisses indésirable, l'eau froide les renforcent et les rends plus solides. Et qui aime le mauvais gras ? Personne !

De plus, notre corps humain produit un élément appelé "mucus". Cette sécrétion est produite en très faible quantité. L'augmenter revient à augmenter le risque d'infections au niveau de l'appareil respiratoire. Boire de l'eau froide revient à augmenter ce mucus et par conséquent à exposer le corps à des infections et le rendre plus vulnérable.

Boire de l'eau froide semble inoffensif au premier abord. Cependant il existe de nombreuses conséquences négatives sur le système immunitaire. Ce n'est pas parce que ces conséquences sont moins visibles qu'elles n'existent pas. En toutes choses, il faut être modérer.



Les dangers de l'automédication

Qui n'a jamais pris les médicaments de sa mère ou de son frère pour tel ou tel mal ? Ou même prendre de l'amoxicilline pour faire baisser une fièvre ?

Toutes ces pratiques entrent dans la définition de l'automédication qui désigne le fait de prendre des médicaments sans avis médical. Cette pratique tend à se généraliser sans que les concernées ne se doutent des méfaits voire des risques qu'entraîne l'acte de se soigner seul. En effet, il y'a des risques liés au médicament lui-même, à sa prise, et les problèmes au niveau du corps médical :

Les risques liés au médicament :

- **La méconnaissance des composants du médicament:** En effet il existe des médicaments composés de plusieurs principes actifs, et il existe aussi des médicaments dont le principe actif possède plusieurs fonctions; la méconnaissance des composants d'un médicament peut exposer à l'aggravation de la maladie et/ou à la survenue d'autres maladies.

- **La méconnaissance de la toxicité:** Tout médicament à une certaine dose où dans certaines conditions est nocif pour la personne qui l'utilise. *Par exemple le paracétamol est un antidouleur et un antipyrétique mais qui ne peut être utilisé par tous les malades du fait de sa toxicité pour le foie.*

Les risques liés à la prise du médicament :

- **Les interactions médicamenteuses:** Il y'a des médicaments qui ne peuvent pas être pris en même temps au risque d'exposer la santé à de graves complications mettant en jeu le pronostic vital.

- **Les erreurs sur les posologies:** Ne pas prendre le médicament à une dose adaptée pour la personne et pour son mal l'expose à un risque de dépendance ou de surdosage.

- **La non prise en compte des éventuelles allergies:** Les allergies ne sont pas à négliger parce qu'elles peuvent conduire à un état de choc qui est une urgence médicale (choc anaphylactique).

Les problèmes pour le corps médical :

- **Un retard dans le diagnostic de la maladie:** Ce qu'il faut savoir c'est que plus le diagnostic est rapide plus la prise en charge sera effective et nous permettra d'éviter un stade avancé ou une chronicité de la maladie.

- **Une fausse interprétation du résultat biologique:** Les dangers de l'automédication sont multiples surtout lorsque celle-ci n'est pas maîtrisée. Dans certains cas, l'automédication peut entraîner des complications sévères.

En conclusion, nous devons retenir que se soigner seul n'est en aucun cas conseillé, encore moins sur une longue durée. Il convient donc de l'utiliser sans excès en respectant des règles primordiales comme demander l'avis d'un pharmacien, lire les notices avant la prise d'un quelconque médicament pour en connaître la posologie, les conditions de prise, les effets secondaires, les contre-indications du médicament et éviter de prendre plusieurs médicaments en même temps.



Restons dans la logique du sport à domicile. Et là on va passer un cap, celui du cardio à très haute intensité appelé TABATA !

Le TABATA est une méthode d'entraînement fractionnée à haute intensité appelé aussi HIIT pour High Intensity Interval Training.

Cette intensité est définie par son exécuteur ce qui signifie qu'elle est propre à chacun en fonction de son niveau, de ses performances et de sa condition physique du jour. Cette méthode est très pratique parce qu'elle peut s'effectuer n'importe où : espace vert, salle de sport, maison (...); n'importe quand : le matin avant le boulot, le soir à la descente, le weekend pendant un moment détente de quoi nous priver d'excuse.

Au-delà de tout ça, le TABATA ne nécessite aucun matériel spécifique. Tout ce qu'il vous faut est un chrono ou alors téléchargez une des différentes application Tabata sur les plateformes de téléchargement.

Qu'est-ce que le TABATA ?

Le TABATA consiste à faire des efforts intenses sur de courtes durées en y intégrant très peu de temps de récupération.

On peut enchaîner 20 à 30 secondes voir plus (comme je l'ai dit plus haut cela dépend de votre capacité) d'un exercice à intensité maximum suivi de 10 à 15 secondes maximum de récupération et cela 6 à 8 fois. Sans effectuer le mouvement avec grande intensité et toute la rage et la détermination, on sort du contexte de TABATA puisque 20 à 30 secondes d'un exercice effectué de manière classique ne nous donnera les résultats recherchés.

Les avantages d'un bon TABATA

Rappelons que travailler à haute intensité a un impact plus direct sur le muscle, tout comme pour les bodybuilders qui soulèvent de lourdes charges pour maximum 8 rep en 10... 15 secondes. Ainsi l'intensité effectuée dans votre TABATA sera relative à vous et vous seul et cette intensité va stresser vos muscles et contraindre votre corps à créer davantage de fibres musculaires. Cela aura pour conséquences de muscler ou raffermir votre corps et vous faire perdre la graisse responsable des maladies cardiovasculaires.



Les pouvoirs du cerveau

Chaque être humain est doté d'une pensée. Mais rares sont ceux qui sont conscients de l'aspect miraculeux de celle-ci. Le réel souci c'est qu'on ne sait pas l'utiliser et c'est bien dommage puisque la pensée relève de la métaphysique. Elle est capable de pouvoirs que certains qualifieraient de surnaturel. Nous vous en proposons quelques-uns :

Le pouvoir de décider

À tout moment vous pouvez décider. Cette capacité est extraordinaire dans le sens où elle vous délivre la possibilité de changer votre vie. Une décision est toujours à la source d'un changement de perspectives. Et le meilleur dans tout ça, c'est que tout un chacun possède la possibilité de choisir donc de décider.

Le pouvoir de se projeter

Qu'il s'agisse de planifier, d'élaborer une stratégie, votre pensée intègre la miraculeuse capacité de se projeter dans le futur. Avez-vous déjà exploité toutes les possibilités que votre pensée vous offre dans ce domaine ? Généralement nous l'utilisons pour déclencher des peurs, des craintes. Nous avons malgré nous la phobie du futur ce qui fait que nous occasionnons des blocages.

Et pourtant, il faut se projeter dans le futur avec des objectifs des perspectives, ça marche !

Le pouvoir d'exercer sa volonté

Rien n'est possible sans un minimum de volonté. Or la volonté est le fruit de la pensée. Quand on veut quelque chose il faut donc que nos pensées convergent dans ce sens afin qu'elles finissent par se concrétiser.

Le pouvoir de se transcender

L'homme depuis des lustres s'intéresse à cette possibilité mystérieuse de se transcender ; en d'autres termes de se dépasser, aller au-delà de ceux que nos yeux peuvent voir au quotidien. Il est possible d'accéder à des régions profondes de l'esprit notamment par la méditation et certaines techniques mentales de recherche intérieure !

La pensée possède une multitude de pouvoir et l'homme normal n'utilise qu'une très infime capacité de cette pensée. Une utilisation plus poussée demande des pratiques, des rituels et des actions que seuls les initiés pourront vous enseigner. Cependant, vous savez que l'esprit a des pouvoirs

Les pratiques sexuelles taboues

Le sexe oral : fellation et cunnilingus

La fellation peut effrayer certaines personnes. Elles ont beau savoir que la plupart des hommes en raffolent, elles craignent néanmoins de ne pas savoir faire, elles hésitent sur l'hygiène, elles n'y prennent pas de plaisir... et finissent par éviter le sujet au lieu de crever l'abcès. C'est un peu la même histoire concernant le cunnilingus. Certaines sont bloquées par l'idée que leur partenaire n'y prenne pas autant de plaisir qu'elles, elles se demandent si l'odeur n'est pas désagréable. Autant de pensées qui viennent parasiter ce qui était censé être un moment de plaisir et de lâcher-prise.

Le sexe pendant les règles.

Que faire quand on a ses règles et qu'on se retrouve avec son copain avec qui on a terriblement envie de faire l'amour ?

Deux solutions simples : soit envisager de faire l'amour pendant les règles nous semble impossible pour cause d'hygiène, de confort etc., et dans ce cas, il suffit d'assumer et de s'abstenir ; soit le désir est trop fort et alors on se fait plaisir, en rusant si besoin (sous la douche, avec une serviette éponge pour protéger les draps...).

La masturbation.

Si la masturbation masculine ne présente aucun tabou, ce n'est pas le cas de la masturbation féminine qui demeure une affaire strictement intime pour bien des femmes. Il a fallu du temps pour reconnaître ne serait-ce que le plaisir clitoridien chez les femmes, alors parler librement de ces pratiques solitaires, c'est encore loin d'être évident pour tout le monde.

La sodomie et les pratiques anales en général.

Certaines personnes raffolent de la sodomie et n'y voient aucun tabou. D'autres sont partagées: hygiène, position « gênante », peur d'avoir mal. Même un petit doigt dans les fesses touche au tabou pour certains. Quoi qu'il en soit, qu'on ait envie (car c'est ça qui compte) de passer le cap ou non, toutes les idées reçues sur les rapports anaux sont à mettre de côté ! Seuls le plaisir et le consentement comptent.

L'échangisme.

Rien qu'à la prononciation de ce mot, les poils se hérissent. Or, échanger ses partenaires ou tester une relation sexuelle à plusieurs peut constituer une expérience intéressante pour tout le monde, que l'on soit assurément libertine, ou non. Si l'échangisme est tabou, c'est surtout parce qu'il est encore considéré comme un fantasme « fou ». Pour briser le tabou, sans courir directement vers un club échangiste, on peut déjà céder à la tentation d'une relation à trois.

La baisse de libido.

Baisse de fréquence des rapports sexuels, problèmes d'érection... la baisse de libido, quel que soit le sexe du partenaire, se ressent concrètement au sein d'un couple. Pourtant, on a du mal à aborder le sujet. La raison est bien souvent qu'on a peur d'être en cause ou de blesser son partenaire, alors que plusieurs facteurs extérieurs peuvent être à l'origine de cette baisse de libido : contrariété, stress, perte de confiance en soi... et par forcément la fin de l'amour !



La préparation de la peau

Une petite virée entre amis ?? Génial je me maquille vite fait et je file.

D'accord mais une petite question ! Que fais-tu avant ton maquillage rapide ?

Oui, que fais-tu sur ta peau et pour ta peau avant de te maquiller !? C'est une question très déterminante pour la santé de ta peau à court terme. Se maquiller afin d'unifier son teint, masquer ses imperfections ? Avoir bonne mine ? Être étincelante ? D'accord tout ce que vous voulez, mais ne laissez pas le maquillage abîmer votre peau avec le temps car, très malheureusement, c'est l'histoire naturelle de la peau versus maquillage. Il est donc important et même primordial de bien préparer sa peau avant de poser une quelconque substance par-dessus.

La désincruster, l'apaiser, l'hydrater, la matifier (peau grasse ou mixte) ... ce sont là des étapes OBLIGATOIRES à suivre pour assurer la santé de sa peau lorsque l'on décide de porter du maquillage.

- **La désincruster:** avec de la solution micellaire (le moyen le plus rapide et efficace) elle agit en captant les particules qui ont adhéré à votre peau, comme la poussière et le sébum qui stagne à la surface. A l'aide d'un coton, disque de préférence, frotter délicatement votre peau en faisant des mouvements circulaires afin de bien retirer toutes les impuretés.

Notons qu'il n'y a aucun rinçage à faire après cette étape.

- **L'apaiser:** des soins apaisants disponibles sous forme de sérum, lait et j'en passe, que vous appliquez en très très petite quantité, toujours avec des mouvements circulaires.

- **L'hydrater:** de préférence avec un lait visage, allégé surtout. Pour la petite anecdote, IPM a essayé en lieu et place un lotion émolliente, la sensation de douceur est incroyable. Je vous laisse tester.

- **La matifier :** de grâce les beautés, utilisez des produits conçus à cet effet. Crème, gel, lait, spray ... selon que vous ayez une peau grasse a mixte, matifier de façon généreuse les zones qui en ont besoin. Encore une fois, j'insiste sur les mouvements circulaires. Pour chaque application on réalise de petits mouvements circulaires sur la peau et on tapote légèrement.

Et voilà votre peau est prête. Très sincèrement après avoir respecté ces étapes, vous sentirez votre peau tellement zen, belle et fraîche que vous hésiterez un petit peu à porter du maquillage !

Let's go pour le teint !



Facebook : Dr_Loulou

Instagram : drloulouseyo



Est-ce que c'est forcé ?

Toi même je te pose la question, *est-ce que c'est forcé ?* Il y a tellement de situations saugrenues pour lesquelles l'on pourrait se poser cette fameuse question : «*est-ce c'est forcé ?*».

Pour aujourd'hui, une seule me vient à l'esprit ! Je vous pose le contexte.

Nous sommes un après-midi du mois de mai. Abidjan, Côte d'Ivoire tu connais ! Je viens à peine d'atterrir sur le sol de mon beau pays, mes vacances peuvent enfin commencer. Avant de me mettre dans n'importe quel plan, pardonnez laissez-moi sentir le plat national s'il vous plaît ! Laissez-fois apprécier ses couleurs, sa texture, ses ingrédients. Eh Garba, Garba tu m'as manqué ! 'Bengué' est doux mais 'jahin' plus doux que toi ! C'est moi qui dit ça.

Me voilà, assise au 'Garbadrome' le plus 'choco' de la capitale.

J'ai déjà choisi mes poissons, les voilà qui arrivent même avec les condiments. Oignons, tomates, piments, cube, mayonnaise, attiéké, tout est là. Le film peut commencer. Ce que je ne vous ai pas dit, c'est que pendant toute la durée du voyage, je rêvais de ce moment, j'ai refusé de mangé même dans l'avion tout ça pour préparer mon ventre à recevoir ce digne plat.

Donc, maintenant que je suis devant l'assiette là, ne me cherchez plus, ne parlez pas.

Première bouchée ! *Han !* Ce que je ressens en ce moment là est indescriptible , tellement indescriptible que j'enchaîne une deuxième bouchée pour ne pas perdre la sensation, puis une troisième, puis une quatrième ...le plat là est tellement doux. De la manière c'est doux là, *c'est de cette même manière que ça serré mon cou ici*. Faut me voir maintenant, ma gorge est bouchée, l'air passe plus. Tout à l'heure je disais faut pas quelqu'un va me parler, moi même je peux plus parler même ! **«S'il vous plaît aidez moi»** je voulais dire là, c'est «*hon hon hon*» qui sortait de ma bouche. Finalement, c'est mon amie qui m'a aidé à me calmer et à évacuer ma gorge. L'affaire est passée, c'est maintenant elle va me demander **«Est-ce que c'est forcé ?»**.

Oui, c'est forcé ! Goût de garba, de faire malin dessus ? Ma chérie, c'est forcé ! (Rire)

Ps : Tout excès nuit.



Une équipe de professionnels
pour vous accompagner sur tous vos
projets digitaux.

Sollicitez IPS!

DEVELOPPEMENT

CONSEIL

COMMUNITY MANAGEMENT

INFOGRAPHIE

FORMATION

IMPLEMENTATION DE SOLUTIONS



Contacts
08 11 10 35
58 83 89 95