

#15 //AVRIL 2021 //MALI

N°ISSN 1987-1082
BIMESTRIEL

Sadio MAG

SEGUE SEGUE

**COMMENT
DÉBUTER
UN PROJET ?**

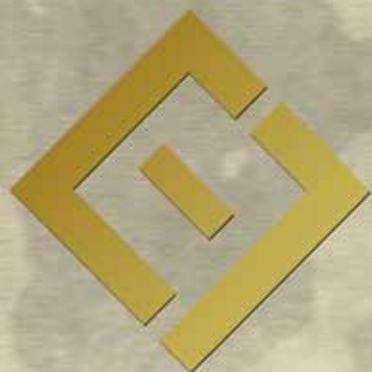
GRIN BIEN ÊTRE

6 ASTUCES

**POUR ÉVITER QUE LE MAL DE
DOS DEVIENNE CHRONIQUE**

ikalook

PREMIÈRE PLATEFORME DIGITALE
ENTIÈREMENT DÉDIÉE À L'ENTREPRENEURIAT
FÉMININ AFRICAIN



ÉQUATIONS FÉMININES

Vous aide à développer une entreprise florissante



REJOIGNEZ LE CLUB ET BÉNÉFICIEZ DE NOMBREUX OUTILS
POUR VOUS ET VOTRE ENTREPRISE !

**Formations
en entrepreneuriat**

**Accompagnement
individualisé
sur votre parcours**

**Appui
à la création
d'entreprise**

**Externalisation
de l'administratif
et identité visuelle**

**Conseils
en recherche
de financement**



inscrivez vous sur

[HTTPS://CLUB.EQUATIONSFEMININES.COM](https://club.equationsfeminines.com)

EDITO

Mes très chères SADIO,

Bonne année 2021. Tous nos vœux de bonheur, santé et prospérité... Et surtout, Bravo. Nous avons survécu à 2020. Cette année aura renfermé son lot d'épreuves mais espérons que nous en sortirons toutes grandies. Très peu pourront se targuer d'avoir passé une année heureuse. Nous avons toutes, de près ou de loin été affectées par la maladie, voir, la perte d'un être cher.

2020, une année qui nous aura réellement « éduquées ». Nous avons réappris et redéfini nos modes de faire. Cela a pu paraître brutal dans nos sociétés africaines car par exemple :

- On ne se serre plus les mains, on se croise les coudes;
- On ne boit plus le thé au grin (bon il y a encore quelques résistants, reconnaissons-le), on échange tous derrière un masque;
- Et même manger autour du bol en grand comité est devenu problématique.

Tant que nous parvenons à maîtriser, voir éradiquer la pandémie, ces mesures sont pour le bien de tous. Déjà trois mois écoulés. Aviez-vous fait un point de vos objectifs sur 2021 ? Quelles sont vos attentes de cette année ? Vos aspirations ? Vos rêves ?

Et surtout, quelles mesures, décisions allez-vous prendre pour concrétiser tout ça ?

Il est vraiment important de prendre un moment pour se recentrer et fixer ses objectifs et priorités, car ce n'est qu'ainsi que nous avons une chance de les réaliser, surtout dans un environnement comme le nôtre. Un environnement où vos supposés amis et famille ne sont pas toujours ceux qui vous encouragent mais qui plutôt vous jalouent, deviennent vos concurrents ou pire, vous critiquent dans votre dos. Si vous vous laissez guider par vos émotions, vous ne parviendrez à rien. Ce qu'il faut, c'est sans cesse essayer de se surpasser, faire toujours mieux et plus. Ne dit-on pas que seules les bonnes choses sont copiées ? Alors savourez ces moments qui sont en fait des preuves de votre réussite. Savez-vous le nombre de copies de Louis Vuitton, de Chanel et autres ? NON, mais en tout cas énormément. Cela a-t-il enlevé quoi que ce soit au prestige de ces marques ? NON, au contraire. Car ces copies seront toujours « pâles » face à l'originale. Par ailleurs, il y a cette phrase que j'aime beaucoup : « Si les gens parlent de vous dans votre dos, c'est qu'ils sont derrière ». Alors laissez-vous aller.

Nous vous invitons à vous poser une quinzaine de minutes pour établir votre feuille de route 2021 et à vous y tenir, quelques soient les déceptions, embûches, et coups bas, car votre récompense n'en sera que plus grande.

Bonne lecture ■

COMMENT DÉBUTER UN PROJET ?



SEGUE SEGUE

04

ANW MUSSOW KOUMAKAN



08

IKALOO



12

GRIN BEAUTÉ

BEAUTÉ DES MAINS

ASTUCES ET SOINS NATURELS



GRIN MODE

14 S'HABILLER AU MALI...

■ DIRECTION PUBLICATION : OSMOSE EVENTS ■ REDACTRICE EN CHEF: AMINATA NIONO ■ CHEF DE LA REDACTION: ARAME FALL ■ REDACTION : RAMATA COULIBALY - LOBÉ NDAO GUEYE - DJITTA DIALLO ■ SERVICE COMMERCIAL : contact@osmose-events.com (223) 67 34 40 40 - (223) 90 60 19 04 - (223) 82 88 64 92

Sources : Passeportsante.net - Esterel.com Petiteentreprise.net - Lecoindesentrepreneurs.fr



COMMENT DÉBUTER UN PROJET ?

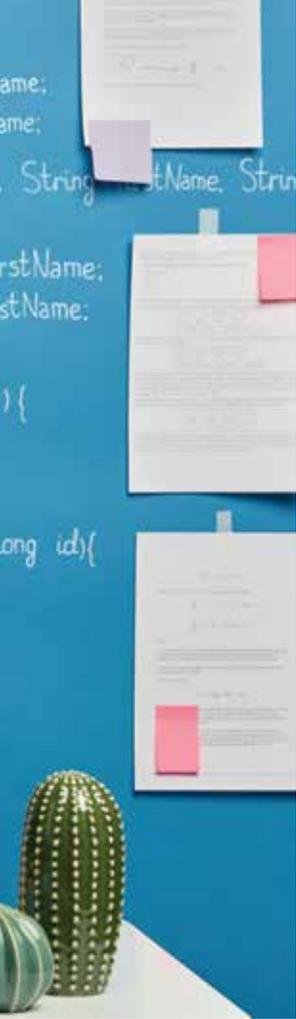
Débuter et lancer un projet sur le marché n'est pas chose aisée. On peut avoir une idée originale, différente et dont les perspectives futures sont intéressantes mais la réussite du produit/service n'est pas garantie.

VOICI DES ELEMENTS CLEFS À METTRE EN ACTION POUR COMMENCER SUR DE BONNES BASES

- **Le but de votre projet** : le produit que vous voulez promouvoir doit répondre à un besoin latent non encore satisfait ou encore à un besoin que vous allez satisfaire d'une manière différente. Si vous n'êtes pas dans ces deux cas, il serait préférable de renoncer.
- **Recenser vos facteurs clefs de succès** : connaître vos forces majeures, vous permettra de mieux vous positionner sur le marché et connaître vos armes d'attaques.
- **Le positionnement** : comment vous voulez que le consommateur vous perçoive.

En effet, c'est à partir de ce choix que toute votre stratégie ainsi que vos aspects tactiques vont émaner.

- **Connaître votre marché** : il est primordial d'avoir une idée sur ses mécanismes, ses leaders et leurs historiques, les prix pratiqués et les réseaux de distribution ainsi que les fournisseurs influents.
- **Un plan de financement solide** : pour que votre projet soit viable, il est nécessaire d'avoir la liquidité nécessaire pour supporter les charges et investir. Ainsi, il faut dès le début estimer le taux de rentabilité interne du projet et ses résultats escomptés. En effet, un projet qui n'atteint pas le seuil de rentabilité dans une moyenne de deux à trois ans, aura du mal à survivre.



• **S'entourer des meilleurs** : un novice dans le marché avec peu d'expérience, peut se noyer dans le marché avec la meilleure des innovations du monde. De ce fait, il est préférable de s'entourer de personnes expérimentées, compétentes et qui ont fait leurs preuves ailleurs.

**ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE :
LES SOLUTIONS POSSIBLES**

Pourquoi se faire accompagner dans la création de son entreprise ?

Un entrepreneur n'est pas obligé de se faire accompagner pour créer son entreprise. Il peut parfaitement monter son projet seul. Toutefois, cet isolement ne lui sera pas bénéfique. L'accompagnement à la création d'entreprise permet à un entrepreneur d'être encadré et conseillé tout au long de la mise en place de son projet. Il existe de nombreuses possibilités d'accompagnement en fonction du stade d'avancement dans le projet de création d'entreprise.

***Accompagnement à la création d'entreprise :
les réseaux d'accompagnement.***

Il existe de nombreux réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise : les chambres de commerce et d'industrie (CCI), les chambres des métiers, les réseaux d'entrepreneurs ...

Dans ces réseaux, des conseillers sont disponibles pour accompagner les porteurs de projet. C'est également auprès de ces réseaux que des formations peuvent être suivies (formation en création d'entreprise, formation en gestion d'entreprise...). Ces réseaux sont notamment intéressants en début de projet pour :

- s'informer de manière générale sur la création d'entreprise,
- être guidé dans les étapes de mise en place du projet et obtenir un suivi,
- et être mis en contact avec les bons interlocuteurs.

Ensuite, de nombreux réseaux locaux d'accompagnement existent. Pour s'informer sur ces réseaux, une recherche sur internet permet de les trouver facilement. Enfin, il est également possible de se faire accompagner par un conseiller en création d'entreprise. Le métier de ce professionnel est d'accompagner l'entrepreneur dans la mise en place de son projet d'entreprise, du début au démarrage de l'activité.

Accompagnement à la création d'entreprise: le mentor.

En général, le mentor est un entrepreneur expérimenté ou un chef d'entreprise qui travaille dans un secteur d'activité similaire. Il accompagne l'entrepreneur bénévolement et de manière totalement désintéressée. Dans le cadre de la mission de mentorat, le mentor apporte de l'aide notamment au niveau de la stratégie et des prises de décision du nouvel entrepreneur. Le mentor apporte une réelle valeur ajoutée à quasiment tous les stades de mise en place du projet.

Accompagnement à la création d'entreprise: l'expert-comptable.

Un entrepreneur peut également se faire accompagner par un expert-comptable dans le cadre de sa création d'entreprise. L'expert-comptable est un professionnel qui dispose d'un solide bagage technique en matière de fiscalité, de droit des affaires et de comptabilité. Il a un rôle de conseiller auprès du chef d'entreprise.

L'expert-comptable apporte une réelle valeur ajoutée dans les domaines suivants :

- le prévisionnel financier,
- les choix de création d'entreprise (forme juridique, fiscalité...),
- les démarches d'immatriculation,
- le démarrage de l'activité.

Synthèse des solutions d'accompagnement à la création d'entreprise.

Le tableau ci-dessous propose une **synthèse** des solutions d'accompagnement à la création d'entreprise par stade d'avancement dans le projet :

Stade d'avancement	Accompagnements adaptés pour l'entrepreneur
Préparation du projet	Réseaux d'accompagnement, mentors, conseillers
Étude de marché	Réseaux d'accompagnement, mentors, conseillers
Prévisionnel financier	Expert-comptables, réseaux d'accompagnement, mentors, conseillers
Financement du projet	Banquiers, réseaux d'accompagnement, conseillers
Création de l'entreprise	Expert-comptables, services en ligne, avocats
Démarrage de l'activité	Expert-comptables, mentors, club d'entrepreneurs, conseillers

QUELQUES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT

- Donilabs
- ExpertLabs
- Le Centre d'Appui à l'Entrepreneuriat Collectif pour les Jeunes (CAECJ)
- Agence pour la promotion de l'investissement- API Mali
- FACEJ (Programme)
- Crea team
- Association SADIO (entrepreneuriat féminin)
- Equations féminines
- Réseau national des jeunes entrepreneurs du Mali
- Impact hub Mali
- REAO
- Coordination des femmes entrepreneures du Mali
- Réseau Mondial des innovateurs – GYIN MALI
- Organisation des jeunes patrons du Mali - OJEP

EQUATIONS FÉMININES, la première plateforme digitale entièrement dédiée à l'entrepreneuriat féminin africain.

A travers nos différentes pages, ressources et outils, nous vous accompagnons dans la concrétisation de votre projet entrepreneurial, tout en veillant à votre bien-être. Avec nous, vous avez accès à un réseau de femme africaines entrepreneures aux quatre coins du monde. Nous avons accompagné des centaines de femmes à travers le monde à se lancer, à grandir et à s'épanouir et nous comptons en faire de même pour vous.

Alors Que vous soyez:

- *Employée à temps plein et hésitez à vous lancer dans l'entrepreneuriat,*
 - *Femme au foyer désireuse d'arrondir vos fins de mois ou même de monter votre entreprise de chez vous,*
 - *Déjà à la tête de votre entreprise et cherchez à passer à un niveau supérieur, et avez besoin pour cela d'accompagnement,*
- Equations Féminines est la réponse à vos besoins. Avec nous, vous aurez accès à des ressources innovantes, adaptées à vos réalités qui vous permettrons de progresser à votre rythme.*





SADIO

4^E ÉDITION DU GALA DU SADIO

Initiative unique au Mali, le gala du Sadio valorise l'excellence des femmes dans différents secteurs et contribue à leur succès. Ainsi, il reconnaît les maliennes qui se démarquent par leur savoir-faire et leur savoir-être, leurs réalisations et leur rayonnement dans toutes les sphères de l'économie malienne, au plan national et international. SADIO, c'est aussi une reconnaissance envers les entreprises et structures ayant particulièrement promu les femmes.

SADIO met à l'honneur ces femmes volontaires et travailleuses acharnées.

Le gala du SADIO a pour vocation de magnifier ces femmes, en rendant hommage à leur travail, leur courage et leur engagement pour offrir à la société malienne un meilleur avenir. Pour la quatrième édition, les membres du jury ont reçu du comité les propositions pour chacune des neuf (9) catégories du Sadio. Lors de la journée de sélection, le jury a déterminé les Sadio de cette édition. Les SADIO 2019-2020 sont :

HAUTE FONCTION

Nema Sagara : Colonelle à l'état-major de l'armée de l'air du Mali, responsable du Secrétariat permanent de la lutte contre la prolifération des armes légères et de petit calibre.

BUSINESS

Kadidia Makadji : Promotrice du salon de thé Escale gourmande

POLITIQUE/SOCIÉTÉ CIVILE

Adam Dicko : Présidente du Mouvement d'action des jeunes de IPPF pour la région Afrique et présidente exécutive de AJCAD Mali (Association des jeunes pour la citoyenneté active et la démocratie).

SCIENCES

Pr Doumbo Safiatou Niare : la seule femme parasitologue au Mali.

NUMÉRIQUE

Diana Sididi : Co-fondatrice du Blog Derhane qui prône l'acceptation des différences qu'elles soient physiques ou culturelles.

CULTURE

Dia Sacko : artiste et artisane malienne promotrice de l'événement Bogoja

SPORT

Sy Makou Traoré : Championne du monde de la francophonie en taekwondo et présidente de l'association pour la promotion de la jeunesse et des sports.

ENTREPRISE DE L'ANNÉE

La coopérative Djiguiyaso : basée à Bamako qui fournit du travail à plus de 100 femmes dans l'industrie textile au Mali.

ikaloox

Entretien avec un modèle de réussite aujourd'hui dans le stylisme au Mali.



Présentez vous et votre activité en quelques mots.

Je suis Mme SOW Namissa Théra, une jeune femme malienne et maman dynamique, spontanée, passionnée par la mode et l'entrepreneuriat. J'ai un parcours assez atypique, de l'école de médecine à la mode en passant par l'évènementiel. Je suis styliste et gérante de Ikalook



Depuis 2007 j'ai vu le potentiel des matières locales dans le style contemporain et tendance. J'ai commencé dès lors à m'habiller dans ce style. Tout le monde me trouvait originale et me demandait la même chose. Au fur et à mesure, j'ai eu le déclic constatant que personne ne proposait le même style sur le marché. J'ai alors compris que je peux en faire mon métier. A partir de là, j'ai commencé une autoformation pour comprendre les codes et les bases de la mode et tout ce qui concerne la couture. C'est en 2013 que j'ai fait ma première collection «Miss Independent» : des vestes, des chemises et pantalons en wax, bogolan et pagne indigo.

Mais c'est en 2016 que j'ai créé officiellement Ikalook et m'y suis consacrée à 100%. Et depuis je vis l'aventure Ikalook avec des hauts, des bas, en proposant ma vision de la mode et c'est une aventure magnifique.

Parlez-nous d'Ikalook, de votre parcours.

Ikalook, un mot en bambara pour dire "ton style" est une marque malienne de prêt-à-porter créée officiellement en 2016. Nous utilisons principalement les matières premières africaines et imprimés artisanaux pour faire des vêtements dans un style contemporain, simple, chic, bohème des fois et assez original, le tout fait localement à Bamako. Nous faisons deux grandes collections par an :

- Tileman, la saison du soleil dont les looks sont cool décontractés et bohèmes
- Baara (travail) dont les looks sont plus structurés et working girl.

Nous faisons aussi des collections capsules en fonction des évènements et fêtes.

Ikalook est un moyen pour moi d'exprimer mon originalité. J'adore utiliser des imprimés artisanaux et matières locales complètement inattendues dans le style que je propose.

Qu'est ce qui vous a poussé à aller vers l'entrepreneuriat?

D'aussi loin que je me souviens, je me suis toujours vue à la tête de mon propre business. Même quand j'étudiais à l'école de médecine je voulais plus tard ouvrir ma propre clinique.

Quelles sont les principaux défis selon vous en entrepreneuriat lorsqu'on est une femme?

Le plus grand défis pour moi c'est de trouver l'équilibre entre la vie de famille et la vie professionnelle sans avoir le sentiment de culpabilité de négliger un côté ou l'autre.

Les avantages s'il y en a?

Il y'a beaucoup d'avantages notamment le fait de se sentir utile. De partager une vision avec des personnes qui croient en toi et qui t'aident à réaliser tes rêves au quotidien c'est très gratifiant.

Pour ma part, l'objectif de Ikalook est multiple. Il s'agit certes d'offrir des pièces de qualité à un prix raisonnable mais aussi de :

- Créer de l'emploi et participer au développement du mieux possible ;
- Faire du made in Mali (Afrique), en utilisant non seulement des matières africaines, des imprimés africains, mais aussi de la main d'œuvre africaine (teinturiers, artisans, tisseurs, couturiers... etc.);
- Exploiter nos savoirs-faires pour proposer des produits de qualité en quantité pour la vie de tous les jours.

Un dernier mot pour nos lectrices?

Il y a sûrement une opportunité dans les domaines de prédilection de chacun, vu qu'on est dans un pays où tout est à faire. Si vous avez un rêve foncez ! Ça ne sera pas facile certes mais ça vaut le coup. ■

KATOUCHA

Katoucha Niane, née le 23 octobre 1960, à Conakry (Guinée) et morte à Boulogne-Billancourt le 1er février 2008, dite « la princesse peule », est l'un des premiers tops models noirs, et fut l'égérie d'Yves Saint Laurent.

En septembre 2007, elle publie le livre « Dans ma chair » coécrit avec Sylvia Deutsch, récit de sa vie et témoignage de son excision. Elle s'engage dans un combat contre cette mutilation génitale féminine en créant une association, KPLCE (Katoucha pour la lutte contre l'excision) pour soutenir les victimes.



À Katoucha Niane, princesse peule...

Rose Seine...

La Seine court vers la mer, un cœur roule vers la Seine.

La scène installée sur l'eau, tangue comme une pinasse sur le fleuve Niger...

Ton ombre défile, le temps se vide, l'eau coule comme à Diokoul...

Quitter la scène, toucher la rive droite de la Seine de tes mains jointes.

Une esquive de la vie, dans les profondeurs de l'aube qui surgit comme un fauve.

Peines matinales, images vues du ciel, les lignes de tes cils s'effacent...

Un pas sur scène comme un élan, un pas dans la Seine comme un franchissement...

Les signes tracent un visage peul, endormi dans la savane où rugit le lion.

La caravane passe sur des débris de rêves ensoleillés.

Le destin est le chemin dessiné par l'eau ruisselante de l'hivernage à Sindia.

Quitter une scène comme un message lu à voix haute sous les palétuviers du Saloum.

Les nénuphars de Bambilor ont changé la couleur rouge de l'harmattan.

Vue sur scène comme une éclipse du soleil à Niodior.

Songe, mensonge, océan primaire, mélange ternaire.

Une rose flotte sur la Seine parisienne, l'égérie est partie.

Jean-Michel Seck

Paris le 29/7/2011



SURPRISE, C'EST LA SAINT-VALENTIN!

Chaque année, c'est la même chanson. Les vitrines virent au rouge, les ours en peluche pullulent et le prix de la boîte de chocolat explose. Plus besoin du calendrier, le 14 février ne doit pas être loin.

Or, en amour, attendre cette date pour sortir le grand jeu serait plutôt réducteur. N'oublions pas que c'est une fleur délicate qui a besoin de soin et d'attention permanente donc pensons aussi aux autres 14 février de l'année qu'il est indispensable de se créer.

Çela fait davantage plaisir lorsqu'on ne s'y attend pas.

La St-Valentin est un rendez-vous annuel fixe, comme Noël que notre fils guette avec impatience.

Alors on s'y attend, on se met de la pression et on risque d'être déçu, ou de décevoir! Tandis que, lorsque c'est fortuit et inattendu, l'effet de surprise agit en multiplicateur d'amour... et le geste est d'autant plus apprécié!

Cela ne veut pas dire qu'il ne faut rien faire pour la Saint-Valentin, mais ce serait dommage d'attendre une seule fois l'an l'occasion de montrer son amour! Les petites attentions dans la vie de tous les jours renforcent le couple, alors imaginez des Saint-Valentins totalement improvisés! Le 14 février nous donne un prétexte, alors que le véritable prétexte devrait être l'amour. Et pour ça, il n'y a pas de date. Rien ne vous empêche de surprendre l'autre 365 jours par année! ■



BEAUTÉ DES MAINS

ASTUCES ET SOINS NATURELS



Le contexte du Covid nous a poussé à revoir nombre de nos habitudes. Certaines, sans les déserrer, évite au maximum les instituts de beauté et se tourne un peu plus dans le fait-maison. C'est le cas aussi pour le soin de nos mains, qui, avec le lavage fréquent et particulièrement au gel hydroalcoolique ont tendance à avoir la peau sèche. Si vous rêvez d'avoir quand même des mains impeccables, sachez que quelques gestes et astuces suffisent pour entretenir ongles et mains au quotidien.

Bien les protéger

Les mains sont les parties du corps les plus exposées aux agressions extérieures.

Pour les protéger, pensez surtout au port systématique de gants pour faire la vaisselle ou le ménage. Par ailleurs, appliquez une crème hydratante après chaque passage sous l'eau ou, au minimum, hydratez vos mains deux fois par jour matin et soir. ■

Astuce :

Une fois par semaine, un soin gommant permettra d'enlever les cellules mortes. Mettez du bicarbonate de soude (ou du sucre) dans un bol, mélangez avec de l'huile d'olive ou du beurre de karité et massez vos mains en faisant de petits gestes circulaires avant de rincer à l'eau tiède.

Pour blanchir les ongles il suffit de les faire tremper dans de l'eau tiède avec du jus de citron. Après pour la couleur c'est au choix, mais vous voilà au moins paré jusqu'au prochain rendez-vous sans souci !



6 ASTUCES POUR ÉVITER QUE LE MAL DE DOS DEVIENNE CHRONIQUE

Lombalgie, lumbago, sciatique... Les maux de dos sont nombreux et touchent beaucoup de personnes. Si dans 90 % des cas, le mal de dos guérit après quelques semaines, mieux vaut prendre certaines précautions avant qu'il ne s'installe .

1. BOUGER POUR SE MUSCLER

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, pratiquer une activité physique régulière permet d'éviter les maux de dos puisqu'elle le muscle. Veillez néanmoins à pratiquer le bon sport et n'hésitez pas à demander conseil à votre médecin. Certains sports sont en effet plus conseillés que d'autres.

2. ADOPTER UNE BONNE POSITION

Si vous êtes assis toute la journée, il est probable que vous ayez mal au dos en cas de mauvaise position. Veillez donc à rester bien droit, sans plier vos jambes et à surélever vos pieds avec un marche-pied si besoin. Pour vous maintenir en bonne position, sachez qu'il existe des vêtements intelligents qui permettent de préserver votre dos.

3. BIEN CHOISIR SES CHAUSSURES

Même si la marche est excellente pour la santé, la station debout peut faire terriblement souffrir au niveau du dos en particulier si vous portez des ballerines ou des escarpins. Lorsque vous devez vous acheter une nouvelle paire de chaussures, choisissez-les avec un petit talon (3 à 5 cm).

4. UNE BONNE LITERIE

Pensez à changer votre matelas tous les 10 ans en moyenne et choisissez un oreiller à mémoire de forme. Sinon, prenez un oreiller ferme si vous dormez sur le dos et moelleux si vous dormez sur le côté.

5. DE BONS GESTES

Certains mouvements sont extrêmement mauvais pour le dos :

- pour ramasser un objet, ne vous penchez pas mais pliez vos genoux.
- pour porter une lourde charge : soulevez-la progressivement

6. SURVEILLEZ VOTRE POIDS

Parfois, il faut juste faire un régime. En effet, la graisse du ventre tire sur le dos, usant ainsi le disque intervertébral et aggravant les douleurs ligamentaires. ■

S'HABILLER AU MALI...

*Depuis plusieurs années, le phénomène du « **consommer local** » fait de plus en plus d'adeptes. Au delà du Manger Local, s'habiller local est donc devenu une vraie tendance !*

En effet, nous sommes de plus en plus nombreux à exprimer notre souhait de consommer différemment, en particulier dans le secteur de la mode. Heureusement que de talentueux designers ne cessent de nous bluffer avec le choix, la recherche et l'excellent rapport qualité/ prix des vêtements, chaussures, bagagerie et même du home deco qu'ils proposent. ■

DÉCOUVERTES DE QUELQUES PÉPITES DU MALI

Leydi®

by Raki Thiam



Borthini
by Fadi Maiga



FRUITS LOCAUX

N'entend-on pas souvent que ce qui nous soigne est à portée de main?

Mais en y regardant de plus près on se rend bien compte de la richesse par exemple de nos fruits qui regorgent de calcium, fer, vitamines, fibre et j'en passe. Nos sorties de classe étaient agrémentées de jujube, zabban, gâteau au coco ou de glace au zira. Les dames devant l'école faisaient notre bonheur et le soleil s'occupait du reste.

Retour sur ces trésors qui désertent malheureusement les étals aujourd'hui :

LES FRUITS DE MON ENFANCE	
LE MADE OU ZABBAN 	ZIMINI 
LA POMME CANNELLE OU SOUNSOUN 	JUJUBE OU NTÔMÔNÔN 
PROTA OU NPEGOU 	FRUIT DE KARITÉ OU CHI 
ACAJOU OU SÔMÔN 	ZÈKÈNÈ 
TABANÔGÔ 	TAMARIN OU TOMI 
LA MANGUE OU MANGORO 	GRENADE 
GOYAVE 	Il y a aussi les oranges, la banane, la papaye, les melons, hibiscus, gingembre, baobab... ■

DEMAIN,
SE PRÉPARE **AUJOURD'HUI**



EPARGNE JUNIOR

BNDA 
La banque à votre service

 20 29 64 64

www.bnada-mali.com



Episode 15

Au-delà de sa jalousie, c'était aussi son insistance à vouloir faire partie de ma vie qui me dérangeait un peu.

En effet, quelle n'a pas été ma surprise lorsqu'un soir de semaine, Alassane se pointe chez moi, à l'improviste.

Mardi soir 19H30, on sonne à ma porte. J'ouvre et je tombe nez à nez avec Alassane, pizzas à la main.

Moi : mais...qu'est-ce que tu fais ici ?

Lui : J'étais dans le coin et je me suis dit que je pourrai passer vous apporter des pizzas histoire de les manger en famille fit-il en s'invitant dans ma maison.

Les enfants me regardaient d'un air interrogateur mais ne dirent rien. Et Alassane de se présenter :

Bonjour les enfants, je suis Alassane, l'ami de votre maman. Je suis venu avec des pizzas. Ca vous tente ?

En un rien de temps, les enfants avaient fini de se mettre autour de lui et de discuter en prenant possession des pizzas. Et moi, je restais là plantée à les observer ne réalisant pas totalement ce qui se passait sous mes yeux.

Je choisisais finalement de les rejoindre autour des pizzas.

Il est vrai que la soirée fut agréable. Nous avons beaucoup rigolé. Alassane a plu aux enfants qui n'arrêtaient pas de lui demander de nouvelles anecdotes de sa vie.

Vers 21h30, je sonnais la fin de la récré. Allez les enfants, il est 21 heures passées et demain vous avez école. Toilette et dodo. Dites au revoir à ton-ton Alassane.

Ils l'embrassèrent et allèrent se coucher.

Une fois seuls, il voulut me prendre dans ses bras mais je le rejetais.

Moi : Tu te prends pour qui pour débarquer comme ça chez moi ? Je t'avais pourtant bien dit que je ne souhaitais pas te présenter aux enfants trop tôt.

- Mais ça fait déjà plus de trois mois que nous sommes ensemble. Qu'est-ce que tu attends encore ?

- Ce n'est pas à toi de me dire lorsque c'est le bon moment ou pas. Je ne veux pas qu'ils en parlent à leur père avant que je ne lui ai dit.

- Ton ex-mari a déjà refait sa vie. Il va bientôt se remarier

- Quoi... ? De quoi tu parles

- Ah, tu ne savais pas ? Toute la ville en parle pourtant. Et tout le monde se demande comment tu le prends sachant que tu connais sa future femme. Donc toi tu te soucies de lui mais lui

n'en a cure de toi

- Comment ça je la connais ? Qui est-ce ?

Je sentais une certaine satisfaction dans son regard.

- Elle se nommerait Mariama.

- Comment sais-tu tout ça ?

- La question est surtout pourquoi tu ne le sais pas? Ton ex- mari va se marier et il ne prend même pas la peine de t'informer.

Je tombais des nues mais mis fin à la discussion en lui demandant de rentrer et que nous échange-rions le lendemain.

Je dois vous avouer que j'ai passé une très mauvaise nuit. Plein de choses se bousculaient dans ma tête. Comment Ibrahim pouvait il me faire ça ? Se marier sans même me tenir au courant? Mettre une femme dans la vie de mes enfants sans que je ne la connaisse ? Et pourquoi les enfants ne m'ont rien dit ?

Le lendemain matin, au petit-déjeuner, je décidais de demander aux enfants.

- Dites-moi les enfants, papa a une amie ?

- Non, personne. On le voit juste avec tata Mariama qui est tout le temps avec nous.

Les enfants n'avaient pas réalisé qu'elle devenait plus qu'une simple tata.

Je décidais de parler avec Ibrahim pour tirer cette histoire au clair.■



J'aimerais vous parler aujourd'hui de Nabou Touré. L'initiatrice du « Petit Marché » du Made in Mali. Nabou Touré s'est installée définitivement au Mali il y'a 14 ans. Elle a une carrière de 10 ans dans le journalisme, et est également formulatrice en cosmétiques naturelles.

Nabou Touré est également la promotrice de la marque de cosmétique naturelle vegan et écologique à base de beurre de Karité Karismetique et directrice de la régulation des marchés de BHA.

Le petit Marché du Made in Mali est un lieu où se rencontrent consommateurs et entreprises dans la transformation des ressources locales en produits de consommation du quotidien. L'objectif est de mieux faire connaître tous ces produits locaux modernes et changer les habitudes de consommation des maliens. C'est fou tout ce que l'on peut faire avec nos produits et les promotrices sont toutes plus inventives les unes que les autres. C'est un événement haut en couleurs. De belles rencontres, de beaux panels et surtout énormément de femmes entrepreneures. J'ai adoré aller à leur rencontre et entendre leurs histoires.

Nabou Touré est cette entrepreneure qui veut également mettre en avant les initiatives maliennes. À travers le petit marché du Made in Mali, on constate que les entrepreneurs étaient essentiellement des femmes. Pourtant, le marché est ouvert à tous. Mais pour vous aider à mieux découvrir la personne derrière cet événement, voici ses réponses à nos questions:

Qu'est-ce qui vous a poussé à aller vers l'entrepreneuriat?

Cela faisait 6 ans que j'avais l'idée de créer une marque de cosmétiques qui serait utile pour les personnes à la recherche de produits naturels sains (c'est à dire sans ingrédients issus de la pétrochimie ou sans perturbateurs endocriniens entre autres) et écologiques pour



prendre soin d'eux en mettant en avant un trésor issu de la nature malienne: le karité.

Quels sont les principaux défis selon vous en entrepreneuriat lorsqu'on est une femme?

L'incompréhension et la solitude sont je pense les premiers obstacles auxquels il faut faire face surtout lorsque l'on a un emploi à l'origine. Entre ceux qui projettent leurs peurs sur nous, ceux pour qui on ne peut plus être une «vache à lait» et qui s'éloignent, ceux qui ne comprennent tout simplement pas ce saut dans le vide. Le soutien n'est pas toujours au RDV et c'est loin d'être un long fleuve tranquille. Toutefois il y a toujours des personnes qui sont là et qui croient indéfectiblement en nous!

Etre une femme c'est aussi travailler deux fois plus pour être prise au sérieux et ce quasiment à tous les niveaux.

Comme mot de la fin ?

Je remercie vivement Onufemmes Mali, partenaire officiel du petit marché du Made in Mali qui a accompagné près de 50 entreprises féminines en leur permettant de participer à l'événement aux vues de la crise sanitaire et pandémique qui a fragilisé les PME en 2020. ■

Une idée fraîche pour se réhydrater:

UN SMOOTHIE PASTÈQUE-FRAISES.

Vous pouvez utiliser une seule variété de fruits rouges, en associer plusieurs, ou encore utiliser un mélange de fruits surgelés si c'est plus accessible.

Le tout est de respecter les proportions $\frac{3}{4}$ de pastèque pour $\frac{1}{4}$ de fruits rouges .

- 600gr DE PASTÈQUE - 100gr DE FRAMBOISES - 100gr DE FRAISES.



Réalisation

Passer les fruits frais au blender et c'est tout. Pour le consommer en smoothie, servir bien frais dans des verres.

Vous pouvez également le consommer en granité, mettre le jus dans une boîte au congélateur 2 à 3 heures.

Casser le givre toute les 30 minutes à l'aide d'une fourchette.



Par sugarsugar

DISPONIBLE
EN AGENCE

à partir de **8400F CFA**

Malitel
Proche de vous



K601 +1Go



K506 +2 Go



TRACE +4 Go



Faites votre choix sur une large gamme
de téléphones **Danew***

*Marque française

service client : 6700

www.malitel.ml

www.facebook.com/malitel.official

ÇA BOUGE À BAMAKO !

■ Groupe de parole sous le thème fausse couche (impact psychologique) **le samedi 6 Mars 2021** de 16h à 18h au cabinet Psy2A



■ Rendez-vous **le vendredi 19 Mars 2021** au ciné magique pour la diffusion du film Romance in Bko à 21h



■ Concert de Oudé Mill **le 26 Mars** au palais de la culture de Bamako

■ 8^{ème} édition du Festival International De Slam et Humour du Mali (FISH Mali) **du 15 au 21 Mars 2021** à l'institut français de Bamako sous le thème de la paix et genre



■ Spécial Bama Art, à l'occasion de ses 2ans **du 5 au 7 Mars 2021**



■ Alima en spectacle **le 8 Mars 2021** à l'institut Français de Bamako



■ Débat : être femme entrepreneur au Mali : quelles opportunités **samedi 6 Mars 2021** à 18h à l'institut français



■ Gala des femmes entrepreneurs **samedi 27 février 2021** à l'hotel Azalai.



■ Le dîner du nouvel an Chinois à AZALAI HOTEL BAMAKO **le 12 Février 2021 à partir de 19h** pour un buffet à volonté.



■ Art/Ferwork spécial Saint Valentin de Gustav Klimt **le 12 Février 2021** de 18h à 22h à la résidence Casablanca



■ Festival AGNA du **25 au 28 Février 2022** à koulikoro



■ 16^{ème} édition du Mali festi Reggae **du 12 au 20 Février 2021.**



■ Festi'Dibi pour ses 10 ans **du 25 au 28 février 2021** à la place du Cinquantenaire



■ -Casting du Mali Mode Show à AZALAI HOTEL de Bamako **le 17 Janvier 2021**



■ Le féminisme en question sur zoom avec Coumba Bah, Mariam Inna Kanouté, Sadya Touré, Maïmouna Dembélé et Célia d'Almeida **le Samedi 16 Janvier à 18h**

■ Cérémonie de clôture de la Case de l'entrepreneur champion's Lab **le 16 Janvier 2021 à 16h** au Radisson collection ex Sheraton



POUR TOUTES
VOS **ANNONCES**
PUBLICITAIRES,
D'**EMPLOIS** ET
D'**EVENEMENTS**
À PROMOUVOIR,

N'HESITEZ PLUS,
CONTACTEZ NOUS

osm©se
events

contact@osmose-events.com

Tél : 67 34 40 40



IMPRIM-Services sa

Impression Edition

CONSEILS

CRÉATION
GRAPHIQUE

IMPRESSION

FAÇONNAGE

UNE SOLUTION SUR MESURE
QUALITÉ ET RAPIDITÉ...

*Votre satisfaction,
notre priorité.*

DIRECTION COMMERCIALE

Hamdallaye - ACI 2000 - Immeuble ABK2,
Porte M.06 - 03 BP 117 Bamako 03 - Mali
Tél : +223 20 29 19 01

DIRECTION GÉNÉRALE

Banankabougou
Tél : + 223 2 29 39 75
Mobile : +223 66 93 0779 / +223 76 43 95 29
Email : contact@imprimservice.com

www.imprim-services.com

