

PRIX D'EXCELLENCE 2022 / CATÉGORIE FEMME

Maimouna Sissoko, Administrateur Général - La Tulipe FOOD

« Les femmes doivent croire en leur rêve et ne pas baisser les bras »

Madame Maimouna Sissoko est Administrateur Général de La Tulipe Food. Une entreprise qui connaît une croissance remarquable ces dernières années. Ce qui lui a valu d'être honorée par l'Etat de Côte d'Ivoire, qui lui a remis cette année, le Prix d'Excellence du Chef d'entreprise, catégorie femme.

Félicitations pour le Prix que vous avez reçu. Comment avez-vous réussi à vous démarquer dans un secteur aussi concurrentiel que le vôtre ?

Je voudrais tout d'abord remercier Son Excellence Monsieur le Président de la République de Côte d'Ivoire pour cette distinction inattendue qui honore mon entreprise et surtout l'ensemble des femmes et hommes qui l'animent au quotidien par leur travail rigoureux et leur loyauté sans concession vis-à-vis de ma modeste personne et des valeurs de La TULIPE FOOD. Merci également à la CGECI qui nous a accueilli parmi ses membres et encouragé notre candidature à ce Prix National de l'Excellence 2022.

La Tulipe Food est une entreprise citoyenne créée il y a un peu plus de 4 ans pour réaliser l'importation et la distribution de produits alimentaires congelés notamment les abats de bœuf et de mouton ainsi que le poisson. Dès le début, nous avons fait le choix stratégique de n'importer que des produits de qualité supérieures acheminés et conservés dans des conditions conformes aux normes internationales, afin de répondre aux attentes d'une clientèle de grossistes et de détaillants à qui nous garantissons à la fois la qualité du produit, la traçabilité de sa provenance, un accueil chaleureux, la célérité des opérations de ventes et livraisons et surtout des conditions tarifaires raisonnables pour le plus grand bien des masses populaires constituant les consommateurs finaux à qui je dis aussi merci. Ajouté à cela, notre intégrité et notre solvabilité nous ont permis d'établir une bonne réputation tant auprès des fournisseurs internationaux (abattoirs et traders) et des agences d'assurance crédit export que des institutions financières locales qui, après avoir éprouvés notre sérieux dans l'utilisation et le remboursement des premières avances de microcrédit et mésofinance, nous ont ouvert au financement bancaire pour soutenir la croissance de nos opérations et la diversification progressive de notre intervention sur toute la chaîne de valeur.

Dans la phase d'expansion d'une entreprise, il y a souvent des difficultés. En avez-vous rencontré dans votre secteur d'activités ? Si oui lesquelles ?

A l'instar de toutes les autres industries du Secteur Privé, notre segment d'activité n'échappe pas aux difficultés usuelles de la création, du lancement effectif, du développement et du maintien à flot d'une entreprise commerciale en Côte d'Ivoire.

S'agissant d'importations et de commercialisations en gros puis détail, il se pose naturellement le double problème de l'accès difficile au financement



Mme Maimouna Sissoko, Administrateur Général - La Tulipe FOOD

adéquat des approvisionnements (achat de produits, fret, droits de douanes, taxes et prélèvements obligatoires divers) et de l'indisponibilité des devises ; ce qui rend encore plus chères ces importations avec un effet que nous nous obligeons à limiter sur le prix de vente aux clients.

Ce même problème de financement se pose aussi lorsqu'il s'agit de se doter des infrastructures nécessaires à la croissance et l'expansion de son entreprise : la construction ou la location de chambres froides pour la bonne conservation des produits, la dotation en matériels de manutention et logistiques et la mise en place d'une plateforme ou d'un réseau de distribution local et national pour réduire les frais d'acheminement des produits vers le consommateur final.

Il est donc évident que le coût élevé du financement de l'expansion et l'accès limité audit financement sont de très forte barrière d'entrée mais à cela s'ajoutent malheureusement la complexité de certaines procédures administratives qui retardent et parfois entravent le déploiement efficace de nos opérations en raison de leur manque de pragmatisme.

Si nous avons réussi à conquérir la confiance de partenaires financiers et des établissements de crédit, nous restons confrontés à ces difficultés dont la solution relève de l'Autorité Publique et de sa bonne volonté souveraine.

Nous gardons la foi et ce Prix nous donne un meilleur espoir.

Quelles sont, selon vous, les mesures immédiates que l'Etat peut prendre pour encourager l'émergence des Champions nationaux ?

N'étant pas habilitée à parler au nom du Secteur Privé ni même de notre corporation dont je suis membre, je ne peux que me permettre ces quelques commentaires.

Il faut déjà souligner que notre segment d'activité est peu connu du grand public malgré sa forte contribution à l'alimentation de la Nation, en palliant par l'importation.

Avec des centaines de milliards de FCFA d'importations annuelles en se référant aux statistiques officielles des Douanes, notre secteur contribue de façons significatives au budget de l'Etat donc effectivement, il peut s'en dégager de véritables Champions nationaux.

Ce qui illustre bien la vision portée par la CGECI et son Président Jean-Marie ACKAH qui soulignait que « Les entreprises qui ont le potentiel d'être des Champions nationaux et régionaux doivent faire l'objet d'un accompagnement spécifique de la part des Etats car elles jouent un rôle fondamental dans la transformation économique et la création de prospérité. »

Je ne vais donc pas prétendre recréer la roue avec des idées inédites mais je me contenterai de plaider auprès de nos Décideurs pour une meilleure observation des PME locales et entrepreneurs nationaux qui affichent de bonnes performances, des ambitions bien structurées et des valeurs recommandables.

Que l'Etat ivoirien nous accorde sa précieuse caution comme l'ont fait d'autres pays pour soutenir l'expansion internationale de leurs entreprises nationales au point de venir nous concurrencer chez nous.

Vos ambitions à court, moyen et long terme

Notre PME est encore jeune malgré nos résultats aujourd'hui appréciés. Nous travaillons à améliorer notre organisation interne, notre gouvernance et l'adéquation de nos opérations aux standards internationaux reconnus et recommandés. Cela assurera la consolidation de la position de La TULIPE FOOD sur nos différents segments de marchés et nous donnera la base nécessaire à l'intégration graduelle de notre chaîne de valeur. OBJECTIF : optimiser nos coûts de revient et disposer d'une réserve de marge suffisante pour offrir à la population ivoirienne et sous-régionale toujours plus de produits, de meilleurs services et la garantie du juste prix pour une qualité alimentaire incontestable.

Pour réaliser notre ambition, nous espérons obtenir des solutions

financières sur-mesure et bénéficier des dispositions (fiscales et administratives) incitatives à l'investissement et à l'emploi.

Des conseils pour les entreprises qui aspirent à réussir dans leur secteur d'activités ?

En vérité, rentrée de France en 2009 après des études supérieures approfondies et une belle expérience dans le secteur des Télécoms, sur inspiration de ma mère, je me suis lancée dans le domaine en commençant par la simple vente de cartons de congelés puis l'importation du premier conteneur pour mon propre compte.

C'est au fil des années de dur labeur, d'apprentissage continu et de sacrifices souvent douloureux que j'ai forgé ma passion et mon professionnalisme dans ce métier.

La juste ambition et le courage de défier la bien normale peur de l'échec ont permis de réaliser mon rêve grâce aussi au soutien de mon époux, de nos enfants et de nos proches à qui je dédie ce Prix.

A défaut de conseil, je me contenterai de résumer ici ce que m'a permis d'arriver à ce stade :

- ⊙ Avoir un projet d'entreprise clair qui ne vise pas la richesse immédiate mais plutôt la réponse à un ou deux besoins identifiés dans la population cible ;
- ⊙ Ecrire ce projet et bien identifier les écueils et risques susceptibles de conduire à l'échec et anticiper les solutions ;
- ⊙ Avoir la passion de ce que l'on veut entreprendre pour ne pas céder au découragement quand le succès se fait attendre mais toujours foncer avec foi et clairvoyance ;
- ⊙ Être soi-même convaincue de son projet et avoir suffisamment de courage pour convaincre vos partenaires d'affaires et votre partenaire de vie ;
- ⊙ Être déterminé et avoir la volonté de travailler plus que les autres ;
- ⊙ Avoir la compétence dans son secteur d'activité et toujours chercher à l'approfondir par de la formation et des conseils auprès de modèles de réussite, la bonne gestion et d'une manière générale, le bon sens commun ;
- ⊙ Rester toujours sérieux et intègre dans ses voies (disposition particulièrement importante quand il s'agit d'une femme) ;
- ⊙ S'entourer des bonnes personnes aux vibrations positives déterminées à vous apporter leur capacité toute fois que cela serait possible mais aussi à vous contester lorsque vous semblez être dans l'erreur.

Je vais conclure par un appel aux femmes. Comme vous avez pu le constater lors de votre visite, le personnel de notre entreprise est composé à environ 40% de jeunes dames dont je fais personnellement la promotion afin que demain, elles deviennent aussi des expertes de notre Secteur voire des cheffes de leur propres entreprises qui seraient clients ou prestataires de La TULIPE FOOD. Et si un jour, elles deviennent des concurrentes, j'en tirerai la satisfaction d'avoir créé l'émulation gagnante car il y a encore beaucoup de place à prendre pour des Ivoiriennes et des Ivoiriens.