

GreenGlow Afrik[🌿]Mag



Dr Dèèdèi



Des aisselles propres
pour moins de 300f



De l'oignon pour
récupérer votre ex



Comment perdre du ventre
en allant au gymnase ?

Sommaire

- 3** L'Éditorial
- 4** Tendances
Beauté
Africaine
- 6** Palais des
Marques
Africaines
- 8** L'Invité du
Magazine
- 17** Le Dossier
du trimestre
- 32** Album
- 34** À faire
chez vous
- 36** Astuces de
Grand-Mère
- 38** Actualités
- 40** Bien dans
ma peau

**Magazine trimestriel
édité par :**

Green Glow Afrika

Directeur de publication :
Ghislain TCHAOU

Rédacteurs :

Pamela AHITCHEME
Christelle DJOMAMOU
Candide AFFOIGNON

Photographes :

Legend Art Photography
Philippe Armel Photographie
Pautier Photographie
Goldfreed AWALA
Candide AFFOIGNON

Conception Graphique :
Phyllis Habbi BASSOU

Siège :
Zopah, Abomey calavi
Bénin
Tél : +229 61162806





UN ESPRIT SAIN DANS UN CORPS SAIN

Le corps n'est "corps" que lorsqu'il est bien vu et bien apprécié de tous.

Et peu importe les courses, les coups,
Les douleurs les plus folles qui s'offrent à nous,
Il faudrait être bien dans son corps, dans son esprit et
dans les apparences pour mériter un grain d'espoir.
Dans cette quête d'un esprit pur et d'un corps fort,
Voici des conseils, bijoux précieux et d'or :
D'abord, accorde-toi un sommeil profond,
Source de vitalité, de paix et de réconfort,
Ensuite, cultive en toi la sagesse et l'éveil,
À travers la méditation, c'est un voyage sans pareil.
Alimente-toi bien, fruits, légumes et grains.
Pour une énergie saine, sans aucun frein,
Bouge, marche, laisse ton corps danser,
Dans le rythme de la vie, toujours se balancer,
Ensemble, esprit et corps, en harmonie parfaite,
Épanouis, sereins, dans la symphonie abstraite.
Garde une bonne hygiène, sois pur comme l'onde,
Lave-toi bien, bains, douches, pour que l'âme réponde.
Offre-toi le plaisir charnel qu'aucun stress ne t'inonde.
Prends soin de ta peau, avec une douceur féconde
Crèmes, lotions, gestes tendres, autant de délices,
Pour un souffle frais, une bouche enchanteresse,
Brosse-toi les dents, matin et soir, sans cesse,
Et veille aussi à ton odeur corporelle,
Des parfums délicats, pour une aura belle,
Ainsi, dans cette quête vers l'harmonie,
Tu trouveras la clé d'une vie épanouie.

Le sacré



Des Press On Nails fabriqués au Benin pour vous faciliter la vie.



« Ce sont des ongles temporaires qu'on applique sur les doigts avec de petits adhésifs »

Immaculée ADAGBE

La jeune béninoise Immaculée ADAGBE est prothésiste ongulaire spécialiste des Press On Nails. Fortement suivi sur les réseaux sociaux à travers ses contenus et ses différentes prestations, elle valorise un secteur presque inexistant, il y a encore quelques années. Elle nous dévoile son univers fait de capsule, de gel, de stylo correcteur et de vernis.

Que devons-nous savoir de Immaculée ADAGBE ?

IA : Je suis Immaculée ADAGBE, prothésiste ongulaire de formation, jeune béninoise et passionnée du beau, de créativité et de découverte. Je détiens un bar à ongles qui offre des prestations en onglerie et divers.

À quel moment êtes-vous devenu prothésiste ongulaire ?

IA : C'était mon métier de rêve depuis les bancs. Après l'obtention de mon Brevet d'études premier cycle, j'ai décidé suivre mes rêves et d'aller à l'école de ma passion. Avec l'aide de mes parents, j'ai embrassé ce domaine dans lequel aujourd'hui, je gagne dignement ma vie et dans lequel je ne cesse d'apprendre au quotidien. Je suis prothésiste ongulaire et fière de l'être.

Qu'est-ce que le press on nails ?

IA : Les Press on Nails ont été inventés à leur début uniquement avec les Gels Pads. Ils étaient destinés à des personnes qui ne

pouvaient pas porter des faux ongles tous les jours en raison de leur travail : comme le personnel de soin ou de la restauration. L'aspect temporaire des press on nails est intéressant pour celles qui se lassent rapidement du look de leur manucure. L'âge, la profession, aucune raison ne peut tenir face aux Press On Nails. Ce sont des solutions pour embellir vos ongles de pieds et de mains de façon occasionnelle.

Quel est l'avantage de porter des press on nails ?

IA : Les Press On Nails sont des kits de faux ongles **préparés et décorés au gout du client**. Après réception, l'individu a la possibilité de coller les capsules déjà customisées sur ses ongles naturels avec des Gels Pads ou de la colle pour ongles. Pour faire plus simple, ce sont des ongles faciles à porter, faciles à enlever et réutilisables dans le temps.

Comment créez-vous les modèles des press on nails ?

IA : Il faut dire que pendant ma formation, j'ai

initée, mais il m'a fallu aller au-delà de mes acquis. Je fais énormément de recherches au quotidien pour innover et répondre aux goûts et aux fantasmes de ma clientèle. C'est un défi quotidien ! Réaliser de nouveaux motifs, créer de nouvelles tendances, reproduire des modèles exigés par les clientes. Beaucoup de créativité, de la recherche perpétuelle et de l'organisation. J'utilise donc des accessoires assez atypiques pour réaliser chacun de mes motifs.

Combien coûte un pack press on nails?

IA : Un pack de Press On Nails semi-permanents coûte 3 000 FCFA. Le pack de Press On Nails

acryliques est à 5 000 FCFA avec la colle offerte sur chaque emballage. Les prix évoluent en fonction des modèles commandés. Ils peuvent varier de 3 000 FCFA à 7 000 FCFA et au-delà.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

IA : Nous rencontrons des difficultés comme dans tout corps de métier. La gestion de la clientèle est un challenge quotidien. Entre impatience, manque de courtoisie, réticence, nous sommes pris entre les humeurs et les déceptions de la clientèle. C'est donc chaque jour des exercices de maîtrise de soi, de compréhension, de courtoisie malgré les incidents.

Ce que j'ai de particulier, c'est une excellente maîtrise de ma personne et donc j'arrive à maintenir une clientèle qui coopère..

Dans ce corps de métier, il existe de ces modèles que nous recevons et dont nous n'avons pas forcément le matériel adéquat pour obtenir le résultat.

Il y a ensuite les stéréotypes, les clichés, la course à la quête de la bonne image, de la bonne communication, de la déconstruction des idées reçues sur les faux ongles. C'est un parcours de combattant. Mais chaque difficulté représente pour nous une nouvelle chance de nous corriger, nous perfectionner et donner le meilleur de nous à notre clientèle.

Nail's By Pv est plus qu'un bar à ongle, c'est le repère de la beauté féminine du siècle présent.



Nous suivons les tendances de la nouvelle ère, nous sommes pour la créativité, le beau et le glamour.

Quels sont vos projets pour votre marque de Press On Nails?

IA : Toute entreprise vise l'expansion de sa marque. Notre défi actuel, c'est déjà de conquérir le marché béninois et de l'inonder de nos Press On Nails. Nous voulons que chaque jeune fille ou femme béninoise s'identifie à travers un modèle de la marque, qu'elle pourrait porter fièrement. Nous pensons ensuite à conquérir de nouveaux marchés, ceux régionaux et internationaux, faire porter du made in Cotonou à Bali dignement et fièrement.



Pamela AHITCHÈMÈ



GreenGlow
AfrikMag

VOTRE MÉDIA DE RÉFÉRENCE, DÉDIÉ À LA PROMOTION DES COSMÉTIQUES NATURELS EN AFRIQUE.



CYRA COSMÉTIQUE, nous faisons de vos cheveux crépus notre affaire.



Dans l'univers des métiers de la beauté au Bénin, notamment dans la coiffure, il existe une panoplie de jeunes marques qui font un travail exceptionnel. Certaines s'imposent sur un marché fortement concurrentiel et surtout dominé par les produits importés, les accessoires importés et les perruques des quatre coins du monde.

Pour d'autres, la spécialisation devient une nécessité pour se démarquer et pour répondre à un besoin spécifique de la clientèle. Pour Cyra coiffure, le défi était de concevoir des produits adaptés aux cheveux crépus dont la clientèle se faisait de plus en plus fréquente dans son salon.

'J'ai choisi de me spécialiser dans le traitement des cheveux crépus pour apporter une solution à tant de problèmes créés par ces derniers à mes clients', nous confie Céline Sègbédji, créatrice de la marque Cyra Cosmétique.



Céline Segbedji est diplômée en tresse, coiffure, traitement de cheveux crépus et cosmétiques. La gamme Cyra Cosmétiques va naître d'un manque, d'un désir et d'un besoin de traitement des cheveux crépus coriaces. Si votre objectif est d'avoir des cheveux naturels, doux, longs et brillants, optez pour la gamme capillaire de la maison Cyra Coiffure. Elle est composée d'un shampoing hydratant, une crème traitante, démêlante et hydratante, une pommade contre les imperfections du cuir chevelu et une pommade pour la pousse. Le shampoing est fait essentiellement à base de gombo. Le gombo est un puissant démêlant qui opère des miracles sur cheveux crépus. Utilisé en masque, le gombo définit les boucles et les rend souples. Sa texture visqueuse rend les cheveux crépus malléables. La crème traitante, démêlante et hydratante encore appelée "mayonnaise" est concentrée et conçue avec de la banane, un fruit riche en B6 et en potassium, un minéral qui favorise la production de kératine. Ces protéines confèrent force, brillance et élasticité à vos cheveux.

La pommade contre les imperfections est une pommade jaune fait de vinaigre de cidre, d'huile de ricin, de coco et de menthe. Quant à la pommade pour la pousse, elle est faite à base de poudre de Chébé. Céline Sègbédji avoue être une militante du maintien et de la promotion des cheveux crépus et de la tendance Nappy.

« Ma vision est de promouvoir la beauté naturelle à travers les cheveux crépus et d'encourager toutes les femmes africaines à porter leur touffe ».

Cyra Coiffure propose également toutes prestations qui relèvent de la valorisation de la beauté féminine. La spécialité de la maison reste et demeure les tresses sur cheveux naturels, les chignons, les twists et bien d'autres encore.

Ces différents services vont de pair avec les produits capillaires, utilisés en institut sur les clients et clientes. Céline Sègbédji offre aussi des consultations capillaires pour répondre aux besoins de sa clientèle.

Astuce simple et efficace pour apaiser votre cuir chevelu:

- Prendre une quantité de gel d'Aloe Vera puis y ajouter deux cuillères à soupe de lait de coco. Bien battre jusqu'à l'obtention d'un mélange homogène.

- Après le mélange sur les cheveux, raie par raie, mèche par mèche, masser puis laisser poser pendant 30 minutes.

- Rincer puis appliquer le shampoing à base de gombo de Cyra Cosmétiques.

Cette technique hydrate les cheveux naturels et ralentit les chutes.

Christelle DJOMAMOU



GreenGlow
Afrik Mag

VOTRE MÉDIA DE RÉFÉRENCE, DÉDIÉ À LA PROMOTION DES COSMÉTIQUES NATURELS EN AFRIQUE.



L'invité du Magazine

Docteur Dêêdi
SOGBOHOSSOU

8

GreenGlow
afrik'radio

VOTRE MÉDIA DE RÉFÉRENCE - ÉDILIA L'ÉMISSION D'ÉCOUTES ET DE SENSIBILISATION

Du déodorant naturel, sans additif et sans allergènes par Docteur Dêêdi SOGBOHOSSOU



Je suis Docteur Dêêdi SOGBOHOSSOU, je suis agronome, docteur en génétique et amélioration des plantes et promotrice de Sèdami Cosmetics & Wellness.

"Quand vous avez un doctorat ou n'importe quel autre diplôme, cela témoigne de votre capacité à résoudre un problème. Vous devez donc utiliser cet atout dans n'importe quel domaine et sortir de votre zone de confort."

"C'est la grande leçon que je retiens de toutes mes expériences jusque-là. Je suis toujours ouverte à faire de nouvelles expériences, à apprendre de nouvelles choses, à me réinventer selon l'environnement dans lequel je suis et selon les besoins qui se présentent."

Que retenir de votre parcours professionnel depuis les Pays-Bas, jusqu'au Bénin ?

DS : Je vais dire que mon parcours professionnel a démarré au Bénin. Après mon master, j'ai travaillé pendant pratiquement deux ans comme assistante de recherche au laboratoire de génétique, biotechnologie et science des semences à l'Université d'Abomey-Calavi. C'est dans ce cadre que j'ai obtenu la bourse de thèse pour les Pays-Bas. J'y ai donc effectué ma thèse de doctorat et un an de poste-doc avant de rentrer au Bénin.

Actuellement, je travaille en tant que chargée de programme, dans un programme TAT. Il faut juste retenir que les parcours de vie ne sont pas toujours ce qu'on pense, ce qu'on planifie pour soi. Les opportunités peuvent se présenter et ne pas forcément cadrer avec ce qu'on a appris ou avec ce qu'on pense faire. Il faut rester ouvert. Quand vous avez un doctorat ou n'importe quel diplôme, cela témoigne de votre capacité à résoudre un problème. Vous devez donc utiliser cet atout dans n'importe quel domaine. Il ne s'agit pas de se cramponner au domaine dans lequel vous avez étudié.

C'est la grande leçon que je retiens de toutes mes expériences jusque-là. Je suis toujours ouverte à faire de nouvelles expériences, à apprendre de nouvelles choses, à me réinventer selon l'environnement dans lequel je suis et selon les besoins qui se présentent.
Comment définissez-vous la peau noire dans sa généralité ?

DS : La peau noire est une peau qui produit de la mélanine, mais qui est très diverse. D'ailleurs, on le sait, nous avons différent teint. Même si aujourd'hui cette affaire de teint est entrain de devenir autre chose, je pense que pour une personne dont la peau secrète de la mélanine, elle se dit qu'elle a une peau noire. Je pense que c'est la définition la plus englobante possible. Le taux de mélanine qui est secrété varie d'un individu à un autre en fonction de la génétique, du background, de l'environnement etc ... C'est une peau qui est naturellement résistante aux agressions externes notamment le soleil. Mais c'est aussi une peau qui est très sensible, d'ailleurs



Green Glow
Afrik Mag

VOTRE MÉDIA DE RÉFÉRENCE, DÉDIÉ À LA PROMOTION DES COSMÉTIQUES NATURELS EN AFRIQUE.

quand on parle du cancer de la peau, on notifie que la peau noire est la plus exposée à cette maladie. Ceci s'explique par le fait que nous avons tendance à moins nous protéger, à moins préserver notre peau. Les personnes de peau blanche qui secrète moins de mélanine ont cette tendance à mieux entretenir leur peau comparativement à nous autres. Ce serait intéressant que l'on puisse inverser cette tendance et qu'on puisse s'assurer que notre peau est mieux protégée et mieux entretenue. Nous avons tout ce qu'il faut dans la nature, dans notre environnement, autour de nous pour protéger notre peau.

Sedami Cosmetics & Wellness c'est aujourd'hui, un déodorant naturel et neutre, racontez-nous l'histoire derrière ce produit exclusif.

DS : Sedami Cosmetics produit un déodorant naturel et neutre que, nous mettons à la disposition



du grand public. L'histoire derrière le produit, c'est aussi l'histoire derrière la marque. À la base, je ne suis pas quelqu'un qui s'intéressait particulièrement à la cosmétique. J'étais plutôt le genre de personne qui ne passait pas de pommade. Jusqu'à ce que je parte aux Pays-Bas pour mes études et que je me rende compte que l'environnement là-bas n'est pas très adapté pour une personne comme moi qui n'utilise pas les pommades. J'ai commencé à chercher des solutions. De base, je suis quelqu'un

qui s'intéresse beaucoup plus à tout ce qui est naturel et qui évite tout ce qui est chimique. Et puisque dans mes études, je travaillais au labo, je faisais beaucoup de biochimie et tout, j'ai commencé à m'intéresser à la composition des produits. Des produits pour cheveux, des produits pour le corps. J'ai découvert qu'il y a beaucoup d'ingrédients qui sont quand même, je ne dirai pas dangereux en tant que tel, mais des ingrédients que je préférerais ne pas avoir à faire absorber à ma peau. J'apprenais déjà à prendre soin de ma peau naturelle.

Le déodorant est venu pour une amie, qui avait beaucoup de mal à trouver des solutions naturelles pour son déodorant puisqu'elle utilisait des déodorants qui contenaient des sels d'aluminium et on sait qu'ils posent un problème. Elle a voulu avoir des alternatives naturelles. Elle a essayé du citron, ça lui a brûlé les aisselles. Elle a essayé le bicarbonate de sodium, c'était pareil, ça a noirci



ses aisselles, après ça faisait des plaies et des croûtes. Elle a essayé de l'alun, ce n'était aussi pas ça. Donc, étant donné que j'étais aux Pays-Bas et qu'elle savait que je m'intéressais à ce genre de choses, j'ai commencé à lui envoyer des déodorants naturels, mais aucun de ces déodorants ne la tenait toute la journée, elle avait besoin d'une solution qui la tienne pour quelqu'un qui transpire beaucoup. Au cours d'une de nos discussions, elle m'a demandé de lui fabriquer un déodorant. Sur le coup, j'étais un peu surprise de la demande puisque je ne savais pas fabriquer quoi que ce soit et donc il fallait trouver une solution. Et je pense que c'est ça qui m'a vraiment poussé à m'inscrire à des cours en ligne pour la formulation des produits d'entretien du corps, donc de la peau et des cheveux. Et c'est à partir de là que j'ai fait mes premières formulations.

Ce n'était pas fameux, ça ne la tenait pas non plus. Il a fallu continuer jusqu'à ce que je trouve une formule qui soit adaptée à ses besoins. C'est cette formule-là que je continue à améliorer jusqu'à présent. Tout va partir de cette expérience. Je me disais à l'époque que je ne pouvais pas proposer uniquement des déodorants, j'ai alors pensé à des formulations pour le lait de corps, la crème visage, la lotion tonique, des démaquillants naturels à base d'huile, des masques, du savon pour le visage et bien d'autres produits. Tout ce que je pensais utile dans une routine a été proposée dans les offres de Sedami Cosmetics & Wellness pour ses clients.



Comment se porte Sedami Cosmetics & Wellness en termes de conquête du marché de la beauté et des cosmétiques au Bénin ?

DS : Sedami se porte bien. On a commencé cette aventure il y a trois ans. Il y a eu beaucoup de hauts et de bas. Au tout début, je me suis consacrée entièrement à la production dès mon retour au pays. Après, il a fallu m'insérer dans la vie professionnelle. C'était devenu très compliqué de gérer tout ceci à la fois.

Trouver du temps à la fois pour travailler et pour gérer Sèdami, c'est pour moi un challenge au quotidien. Cela nécessite beaucoup d'organisation. Il y a aussi le fait que la production repose essentiellement sur mes épaules, surtout pour le déodorant. C'est un produit pour lequel je suis très à cheval sur la qualité et le dosage des différentes composantes.

Ce besoin de tout suivre de près m'a valu une période de burn-out total. J'ai récemment été très malade. La production a donc été arrêtée pour quelques mois. L'objectif cette année, c'est de trouver une solution sans pour autant perdre la main. C'est la difficulté de Sèdami aujourd'hui mais on fait notre petit bonhomme de chemin. On a des clients qui ne jurent que par notre déodorant.

Le plus important pour nous aujourd'hui, n'est pas d'atteindre 40 milles personnes pour le moment, mais c'est de fidéliser les personnes que nous avons sous la main. Que celles-ci soient convaincues que nos produits sont efficaces et qu'ils veuillent se

réapprovisionner. Et ça on arrive à le faire parce que nos produits sont de très bonne qualité.

Quelle est votre définition de la dépigmentation et quelles sont pour vous les réelles causes de ce phénomène de masse ?

DS : À la base, la dépigmentation est une décoloration de la peau. Elle devrait normalement être causée par des maladies comme le vitiligo. Les personnes atteintes de cette maladie sont victimes d'une dépigmentation involontaire. Dans l'autre cas, il s'agit d'une dépigmentation volontaire qui se manifeste chez les personnes qui font le choix de l'utilisation de produits décapants pour entretenir leur peau avec tout ce que ça a comme inconvénient sur la santé. Les causes de la dépigmentation sont diverses. Ça remonte déjà à cette idée qu'on se fait : "le blanc est supérieur au noir". Tout part de là !

Au sein de la communauté noire, il y a les stéréotypes et tous les fantasmes autour de la femme claire de peau. Les femmes ayant la peau plus foncée se lancent alors dans la quête de la "peau" qui attire les hommes. Il y a une forte crise de confiance en soi qui alimente tout ceci. C'est aussi le fait de ne pas être à l'aise avec son identité, de penser qu'il faut avoir un aspect externe pour être attirant et bien vue dans cette société.

Ce sont donc des produits utilisés sans connaître les effets secondaires sur la santé. Aujourd'hui, on attire davantage l'attention des uns et des autres sur les dangers liés à l'utilisation de ces produits. On espère qu'avec le temps, les femmes vont comprendre les risques qu'elles encourent : insuffisance rénale, peau fragile, maladies de la peau, entre autres. Ces produits sont sources de maladies chroniques pouvant conduire à la mort.

Ce n'est pas une position dans laquelle il faut se mettre volontairement. Ce n'est pas ce qu'il y a de mieux. Je pense très sincèrement qu'il y a un travail à faire en termes de sensibilisation. Mais c'est aussi et surtout un travail psychologique qu'il faut faire. Le mal est d'abord psychologique. À mes débuts, on m'a conseillé de formuler des produits éclaircissants pour faire grimper mes chiffres. Je peux faire des produits éclaircissants parce que je connais les dosages et les principes de la formulation des produits cosmétiques. Mais je ne ferai jamais de produits éclaircissants parce que ça n'a juste pas de sens. Les produits cosmétiques sont faits pour entretenir la peau et pas le contraire.

Sedami Cosmetics & Wellness propose spécifiquement sur le marché, des produits pour la peau et le visage, quelle est la prochaine étape de l'évolution de votre marque ?

DS : Nous sommes dans une phase de redémarrage pour revoir tout ce que nous avons comme formulation pour la peau et le visage. Il s'agit pour nous d'améliorer les produits pour plus d'efficacité et les rendre plus agréables à l'utilisation. L'étape que nous avons amorcé est la conception des produits pour cheveux crépus. C'est ce que je fais d'ailleurs de mieux ! Nous développerons des produits pour les cheveux très poreux et ceux peu poreux. Ces deux types de cheveux n'ont pas les mêmes besoins et c'est ce que nous nous emploierons à élaborer. Nous avons déjà élaboré des conditionner que nous testons sur des personnes proches qui nous font des retours sur usage.

Comment se défend-on en tant que femme, propriétaire d'une marque africaine sur le vaste marché des cosmétiques africains ?

DS : Après plusieurs mois de maladie, aujourd'hui Sedami Cosmetics & Wellness renaît et revient avec de nouveaux produits. Je réfléchis à comment, je veux présenter Sedami. Mais l'ancienne formule de Sedami Cosmetics & Wellness, nous avons installé des bases que nous allons maintenir et reconduire. Deux choses qui

marchent et qui continueront de marcher et que nous avons installé, ce sont : L'information : nos clients sont informés sur tout ce qui a trait à la santé de la peau, au bien-être et la formulation des produits. Nous partageons avec eux notre vision dans l'élaboration des produits. C'est une forme d'éducation que nous partageons avec eux. Le deuxième aspect qui marche pour Sedami **c'est la recherche**. Nous ne faisons pas des produits juste pour le faire. J'obtiens les ingrédients dans la pharmacopée béninoise, les actifs sont importés de l'extérieur pour obtenir un résultat, une certaine efficacité du produit. C'est donc une recherche perpétuelle, ça ne s'arrête jamais. On ne veut pas juste faire des produits average, moyens sur le marché. Nous optons pour des produits de qualité supérieure pour les consommateurs. Un consommateur qui prend un produit Sedami a la garantie de prendre une solution à un problème.

Ces deux éléments nous démarquent des autres marques de cosmétiques. Nous sommes là pour fournir des solutions et nous allons partout pour chercher ces solutions. Nous sommes là pour informer et éduquer de façon profonde.

Comment arrivez-vous à concilier votre vie professionnelle et celle sociale ?

DS : C'est la grande question. (rires)

Comme je l'ai annoncé, je travaille à plein temps dans un programme de vulgarisation agricole dans les pays africains. Le projet couvre 33 pays. En termes de temps matériel, c'est compliqué. Je consacre un peu de mon temps libre à Sedami, à la communication, à la production et à la commercialisation. Après tout ceci, j'ai une vie de famille. Je passe du temps avec mes proches, je fais ce qu'il y a à faire à la maison avec le soutien de mon conjoint. Ce dernier est très présent et me soutient énormément.

Par contre, avoir une vie sociale, c'est vraiment très compliquée. Au milieu de tout ceci, c'est presque impossible de sortir. Mais je trouve quand même le moment pour sortir, rendre visite à des amis et participer à certains événements. C'est au cours de ces événements qu'on rencontre de nouvelles personnes, se faire de nouveaux amis, apprendre et découvrir une nouvelle dimension de la vie. Je n'ai pas forcément le temps de m'amuser. Il y a également Facebook, le réseau social par lequel Sedami communique le





plus souvent. Je communique pour me faire connaître en tant que personne.

Un mot à l'endroit de votre clientèle...

DS : Merci! Merci! Merci d'avoir compris la vision de Sedami. Merci de l'embrasser. Nos clients, ce sont des personnes qui n'hésitent pas à passer commande quand ils ont besoin d'un produit. Nous personnalisons et nous répondons à leur besoin. Nous exprimons de la gratitude vis-à-vis de ces personnes qui utilisent nos produits, qui recommandent, qui apprécient et c'est ce qui nous permet de grandir. Notre objectif n'est pas d'avoir un grand nombre de clients, mais des clients de qualité. Je peux dire que les clients de Sedami sont de très belles personnes, avec qui nous avons plaisir à travailler et à interagir. Elles nous font des feed-back réguliers pour améliorer nos offres. Ces retours nous ont permis de revoir le déodorant, l'emballage.

Merci de nous pousser à donner le meilleur de nous et Merci de nous porter.

En dernier, je voudrais remercier Tchaou Group Services & Products pour le soutien. Nous avons du plaisir à utiliser vos huiles et vos produits. Merci pour cette plateforme de GreenGlow Afrika qui permet de mettre en lumière les marques de cosmétiques naturels en Afrique. On prie, on espère et on travaille pour que cette vision puisse grandir et toucher le maximum de personnes. Que le sujet de la dépigmentation soit plus qu'un lointain souvenir, un malheureux souvenir pour que les femmes africaines puissent entretenir leur peau avec des produits naturels.

Pamela AHITCHÉMÉ



LOTION MICELLAIRE HYDRATANTE

Prévient et élimine les imperfections, hydrate pour des soins plus efficaces et une peau radieuse!



SÉRUM ANTITACHES

Hydrate, apaise et élimine les tâches pour un teint uniforme et éclatant!



CRÈME VISAGE PURIFIANTE

Prévient l'apparition des boutons et la brillance excessive.



MASQUE VISAGE ÉCLAT

Atténue les imperfections, lisse et illumine votre peau!



SÈDAMI



4000F

**NEW
FRESH
WELLNESS**

Nouvel
emballage **plus
léger** à un **prix
revu à la baisse.**



Procurez-vous le
meilleur Déodorant ici :



+229 **98730404**



OPTER POUR LES PRODUITS NATURELS

pour prendre soin de
sa peau.



Commandez

+229 69919458 f @ HB

N a t u r e l l e e t b e l l e , c ' e s t H B !



05 ÉLITES BÉNINOIS DU MONDE DE LA BEAUTÉ ET DES COSMÉTIQUES

Découvrez leur parcours inspirant, leur success story et des histoires aussi passionnantes les unes que les autres.



L'entretien avec

Malick DJODI OROU

Un homme au service de la beauté et du bien-être féminin.

Pourquoi voulez-vous exclure les hommes d'un champ qui normalement devrait leur être ouvert ? C'est la question à laquelle l'esthéticien a confronté les membres de notre rédaction. Notre expert casse tous les clichés et brise les tabous autour du métier de l'esthétique. Il détient un parcours assez atypique. Partir de ses compétences en histoire et archéologie pour faire carrière et laisser ses empreintes dans le domaine de l'esthétique.

Découvrez Malick DJODI OROU, marié, père de deux enfants, esthéticien de son état et référence dans l'univers de la beauté.

GGA: Pourquoi avez-vous choisi cette orientation professionnelle?

MD : C'était dans les années 1990 où tout était difficile, le pays était sous ajustement structurel. L'avenir était totalement assombri. En troisième année d'histoire et d'archéologie, mon professeur d'histoire de l'art, Joseph ADANDÉ, va alors créer le déclic en moi. Nous étions une quinzaine révoltée et près à changer la donne. Il nous a alors mis face à la réalité. L'état ne recrutait plus et il fallait trouver une issue.

Je rencontre dans la période Mme Alima ABOUDOU, esthéticienne de formation et qui souhaitait ouvrir une école en esthétique. Par curiosité, je me suis présentée aux journées portes ouvertes.

Mon destin va se sceller ce jour, où je rencontre Madame Salembier à l'accueil. Elle saisit ma main et s'exclame "Wao! Quelle main!". Vous serez bon pour la profession. Elle crée tout de suite une envie

d'explorer ce milieu que je pensais être réservé aux femmes. J'ai eu le soutien de mes parents depuis ce jour. Le fils de chirurgien se lance donc dans un secteur qui lui est totalement inconnu. J'étais à la fois étudiant de l'Institut régional des techniques esthétiques et cosmétiques appliquées (IRTECA) et étudiant à l'Université.

Je finis les deux années de formation, j'obtiens ma licence. Je me retrouve alors sur le marché de l'emploi et il fallait trouver un emploi. Je me retrouve alors dans un maquis, gérant et à la fois fabricant de crème glacée. Une formation que je vais alors faire à Abidjan en Côte d'Ivoire pour enfin servir au maquis "Trait d'union". Je deviens donc employé d'une amie de la famille. Mme Salembier va alors me recontacter et m'offrir l'opportunité de compléter ma formation à Bruxelles. C'est grâce à elle que j'ai pu intégrer la fédération internationale de l'esthétique et cosmétique.

Je rentre alors au pays pour

redonner un nouveau visage à l'IRTECA qui n'existait déjà plus à cette époque. Malick D va alors porter l'empreinte de cette école pour encadrer des jeunes passionnés par ce domaine d'activité.

Je pose donc mes valises au Bénin pour ma famille, mes enfants et pour la nouvelle école.



GGA: Quelle est aujourd'hui votre plus grande réussite professionnelle?

MD : Ma plus grande fierté aujourd'hui, c'est d'avoir pu aider un bon nombre de jeunes comme moi à l'époque. Il faut quand même laisser une trace dans tout ce qu'on fait et pendant qu'on en a encore la chance. Il y a des personnes qui ont cru en moi, j'aimerais retourner la pareille.

La signature Malick D est aujourd'hui incontournable dans le milieu. Nos filles sont très demandées dans les spa et les centres d'esthétique de la place. C'est pour moi une très grande fierté.

GGA: Quelle est la marque de fabrique de l'institut Malick D?

MD : Malick D est réputé pour plusieurs soins et spécialités. Les massages bien-être de civilisation et plus encore. Notre diversité fait de nous une référence pour ces grands centres où nos filles sont employées.

GGA: Quelle réflexion faites-vous de la floraison des instituts et centres de beauté sur le marché béninois?

MD : C'est bien que les gens comprennent que le secteur de la beauté est porteur d'emploi et d'avenir. Nous avons formé des gens qui aujourd'hui sont encore sur le marché et qui forment à leur tour. C'était plus difficile à notre époque mais aujourd'hui la floraison de ces centres témoignent de l'ouverture du marché. Mais le hic, ce n'est pas parce qu'on est professionnel, qu'on est formateur. Je sais faire ne veut pas dire que je peux former. C'est l'une des difficultés que nous rencontrons dans ce secteur.

Tout est une question de parcours et d'expérience. L'institut Malick D par exemple propose une formation européenne adaptée aux réalités africaines. Nous apprenons à nos élèves à décrire leur différente prestation. Et ceci résulte des clauses de la

fédération à laquelle j'appartiens. Celle-ci exige un niveau de formation élevé. Je propose une formation à prix dérisoire comparativement à ce que la corporation exige. Nous nous adaptons aux réalités africaines pour donner le meilleur.

Les formations de courte durée existent sur le marché. Mais pour le cas de figure, on ne peut pas être un esthéticien visage et corps complet en 3 ou 6 mois.

Les acteurs du secteur pensent à démocratiser les formations. C'est un fait mais il n'est pas forcément une bonne idée. Néanmoins, nous y croyons. Nous menons le combat au niveau de l'ANEB. Nous y arriverons.

GGA: Avec vos expériences professionnelles, pouvez vous affirmer aujourd'hui que vous êtes au sommet de votre art?

MD : En mesure d'affirmer que je suis au sommet de mon art? Non!





Je ne pense pas être au sommet de mon art. Il y a beaucoup de projets mais qui sont freinés par la situation économique du pays. Je n'ai pas encore fini, je veux prouver qu'avec l'esthétique on peut faire du bien-être et du business. Le Bénin a des ressources naturelles qui peuvent être exploitées dans le domaine de l'esthétique pour le bien-être.

GGA: Quelles sont les perspectives de Malick D ?

MD: Malick D veut se battre pour qu'on

pourquoi pas la licence professionnelle en esthétique. Ça existe sous d'autres cieux, il est grand temps pour nous au Bénin. Personnellement, j'ai choisi de profiter de ma retraite à Parakou, ma ville natale. Et dans cette ville, je déploierai mes projets de retraite.

GGA: Est-ce que votre métier a eu un impact sur votre vie personnelle?

MD: Facile! Ça a été facile! J'ai rencontré beaucoup de clientes en Afrique comme en Europe. Les remarques étaient très osées par moment. Mais il fallait y croire. Tout est dans la conviction, la passion, pensez plus loin que son cou. J'ai fait un choix et je l'ai totalement assumé.

J'ai commencé à travailler avant de me marier. Celle que j'ai choisie savait déjà ce qu'impliquerait mon métier. Elle m'a choisi malgré les réalités. Mon épouse m'a soutenu et ma famille également.

Un mot de la fin...

MD: Je pense avec beaucoup d'émotions à Madame Salembier. Malheureusement elle est décédée il y a 3 ans. Cette dame a cru en moi et m'a donné tout ce que je sais faire aujourd'hui. Que son regard nous porte depuis là où elle se trouve. Je pense également à Mme Alima ABOUDOU, ma directrice. Avec son époux, ils m'ont soutenu et m'ont porté haut. A toutes ces personnes qui ont cru en mon potentiel à cette époque où je n'étais qu'un jeune. A mes clients, les tous premiers, à toutes ces personnes, je ne vais pas citer de noms. Je pense que chacun doit pouvoir se reconnaître. A ma femme, mes enfants, mes élèves et leur parent pour leur soutien et leur loyauté. Pour moi c'est heureux d'entendre ces parents nous remercier pour la formation donnée à leurs enfants. J'aime mon pays! Je n'ai pas encore fini. Vous croyez en moi, je suis disposé, j'ai plein d'idées. Il faut qu'on atteigne le sommet, qu'on fasse quelque chose pour notre pays.

Mr Malick DJODI OROU pour GreenGlow Afrika

L'entretien avec

Mme Chimène Virginie SOSSAH

Lorenor Coiffure, un modèle de réussite bâti sur l'ambition et la volonté!

Tout un chemin se trace devant elle, à l'issue de sa formation. Elle a de grands rêves et des projets pour son avenir dans le secteur de la beauté. Notre experte du jour, en bonne panafricaine, a pris, il y a 33 ans, la décision de rejoindre le Bénin, son pays par alliance. Mme Chimène Virginie SOSSAH, coiffeuse visagiste dame, va réussir à bâtir un empire avec ses compétences, son dynamisme et ses expériences.

Major de sa promotion à l'issue de sa formation en France, elle va rejoindre les États-Unis pour contribuer à l'élaboration de produits de beauté. Égérie de marque, manager, notre experte n'a pas manqué une seule opportunité de se perfectionner et de tirer le meilleur de l'univers de la beauté. La naissance de sa fille aînée, va marquer le début d'une aventure qui dure depuis, aujourd'hui, 33 ans. Lorenor Coiffure est le fruit d'un rêve, de la détermination et de la résilience.



GGA: : Lorenor Coiffure est un centre de beauté et d'esthétique qui n'est plus à présenter au Bénin. Quelle est la petite histoire derrière le nom de votre salon ?

LC : Il faut dire que j'ai fait mon cursus et ma formation professionnelle en Europe. J'étais déjà manager d'un salon en France avant de m'installer en Afrique. En effet, j'ai travaillé pour le groupe Miss Afro dirigé par une dame camerounaise et son époux. A l'époque, le groupe proposait des produits pour les cheveux et la peau Afro. C'était révolutionnaire et rare de trouver des salons de coiffure afro.

J'admirais une tante togolaise qui excellait dans la vente des cosmétiques. Son activité lui rapportait beaucoup d'argent et c'était une femme aisée. Elle m'inspirait et je voulais à tout prix lui ressembler. Je me suis dit que je ferais ce métier, un métier en rapport avec la

beauté, la coiffure.

J'ai décidé de le faire mais j'étais limitée par les frais de formation. Je coiffais donc à l'époque un proche qui m'a introduit dans ce milieu. J'étais entourée de femmes qui gagnaient très bien leur vie dans le secteur.

A 17 ans, j'ai été égérie d'une marque de mèche pour cheveux afro. Tout m'attirait dans ce secteur, tout venait à moi. J'obtiens donc mon certificat d'aptitude professionnelle en coiffure dame en juin 1986 à l'Académie de Paris. Je ressors major de ma promotion et je suis envoyée aux États-Unis pour travailler avec le laboratoire l'Oréal. Nous avons ensemble créé le défrisage "Gentle-treatment" pour le salon Miss Afro.

J'ai rencontré ensuite le père de mes enfants. Je démissionne de mon travail et je décide de rentrer en Afrique. En bonne panafricaine, j'ai rejoint mon continent pour me rendre

utile, pour révolutionner l'univers de la coiffure, notamment au Bénin. J'ai eu l'envie de me distinguer des coiffeurs africains, de proposer de nouvelles tendances. J'ouvre Lorenor Coiffure. J'étais alors mère, jeune mariée et nourrice d'un jeune bébé de 3 mois.

GGA: Quelle est votre spécialité et pourquoi ce choix ?

LC: Je me suis spécialisée dans la coiffure dame structurée parce que ma passion est de sublimer la femme. Nos prestations évoluent en fonction des tendances. Nous nous adaptons à la demande de la clientèle : les tresses, les locks et bien d'autres encore.

GGA: Du point de vue impact social, quel service Lorenor Coiffure peut fièrement revendiquer dans sa communauté en 33 années d'existence ?

LC : Dans ma communauté, je peux revendiquer que j'ai eu à former un grand nombre de personnes, de professionnels qui font leurs preuves dans le secteur. Plusieurs personnes vivent aujourd'hui grâce aux formations reçues sous notre enseigne. Nous sommes fiers de contribuer à l'insertion des jeunes sur le marché de l'emploi.

GGA: Quel est votre bilan du point de vue accomplissement, formation personnelle et clientèle ?

LC : Le bilan de mon parcours du point de vue accomplissement est satisfaisant. J'ai eu l'honneur de recevoir plusieurs prix pour mon savoir-faire. En 33 ans de vie professionnelle, nous avons reçu plus de vingt récompenses à notre actif dans le monde.

Du point de vue formation, nous réussissons à produire des résultats satisfaisants.

Du point de vue clientèle, nous avons de 00 à 77 ans, homme comme femme, nous avons également coiffé des bébés qui sont aujourd'hui des mères.

GGA: La problématique persiste, certaines femmes noires éprouvent de la difficulté à entretenir leurs cheveux crépus. Démêler, coiffer, tresser, avez-vous une recommandation à leur faire ?

LC : La seule recommandation que je peux apporter à toutes ces femmes qui ont du mal à se coiffer est de fréquenter le plus souvent les centres professionnels de coiffure pour y recevoir les soins appropriés. J'ai d'ailleurs, après plusieurs années de recherche et de solutions, découvert pour elle le produit que je vais appeler MIRACLE.



C'est un soin lissant au beurre de karité. Un produit qui a la capacité de lisser les cheveux sans les défriser, de nourrir et d'hydrater la fibre pendant plusieurs mois et d'apporter de la brillance aux cheveux en permanence. C'est un pur bonheur pour les cheveux afro qui nous donnent toutes du fil à retordre au moment du coiffage.

Sachez enfin que la tige de cheveux est un follicule pileux vivant qui réagit et absorbe toute matière qui rentre en contact avec elle. Il faut vraiment en prendre soin.

GGA: Lorenor Coiffure ce sont des reconnaissances, des distinctions, une clientèle fidèle, à quoi devez-vous ce succès et cette résilience ?

LC : Nous devons ce succès à notre savoir-faire, à nos prestations de qualité, à notre rigueur dans le service et à notre professionnalisme.

GGA: La coiffure d'hier et celle d'aujourd'hui, quel regard portez-vous sur l'évolution de cet univers auquel vous appartenez ?

LC : Le regard que nous portons sur cet univers aujourd'hui est que la femme africaine est devenue exigeante sur les produits qu'elle utilise sur son cheveu et sur sa peau. Mon constat actuel est que la femme a pris conscience du potentiel de sa beauté et de toutes les opportunités de soin qu'elle peut rencontrer en s'occupant de sa beauté.

GGA: Quelle est selon vous, la formule magique pour concilier vie professionnelle, vie de famille et vie sociale ?

LC : Selon moi, il n'existe pas de formule magique pour la femme qui veut associer sa vie professionnelle, familiale et sociale. Tout est une question d'organisation.

GGA: Vous menez personnellement un combat pour la promotion du leadership féminin, à quoi devons-nous nous attendre pour la prochaine édition des trophées ASKE?



LC : Sur la prochaine édition des trophées Aské, nous avons l'ambition d'inviter l'Afrique et toute la diaspora dans une édition digne de ce nom (L'Escale de l'Amazonie), une édition, qui nous permettra de révéler le Bénin au monde.

GGA: Si aujourd'hui, vous avez un enfant, un proche, qui désire faire carrière dans des métiers de la beauté comme le vôtre, pouvez-vous l'y encourager?

LC : Oui, bien sûr, j'encouragerai mes proches à exercer ce métier noble qui nourrit son homme et qui permet d'exceller et sublimer la beauté de la femme.

GGA: 33 ans après, dans l'univers de la coiffure et de l'esthétique, quels sont aujourd'hui les nouveaux projets auxquels vous tenez ?

LC : Aujourd'hui mes nouveaux projets sont en pleine cuisine. L'objectif est de toujours innover, créer de la plus-value et l'art culinaire africain me passionne. Ne soyez pas surpris si je vous annonce très prochainement de la dégustation des mets africains.

Mme Chimène Virginie SOSSAH pour GreenGlow Afrika



L'entretien avec **Nicodème DAGBO**

25 ans au service de la beauté corporelle & capillaire

En matière de coiffure, Mr Nicodème DAGBO est un incontournable. Président de la fédération hygiène et soins du Bénin et Vice-président de la zone ouest-africaine. Un talent qui a coiffé plus d'un, miss, personnalité publique, cadres et autorités. Marié et père de 4 enfants, 3 garçons et une fille. En 25 ans de carrière, il prépare d'ailleurs la relève pour sa fille. Cette dernière succèdera assurément à la tête des entreprises Nico's Hair et Design.

Découvrez le parcours peu improbable de ce coiffeur professionnel, visagiste et passionné. Comment se retrouve-t-on à la table des privilégiés quand on naît dans une famille modeste ? Entre rapatriement, échec et difficultés, notre expert du jour va tracer sa voie et rencontrer les plus grands de son domaine.

GGA: Coiffeur visagiste homme et femme, comment le choix s'est-il fait il y a 25ans?

NHD: Je suis née dans une famille assez modeste. Je suis le dernier-né d'une famille lésée. J'ai appris à vivre avec les moyens de bord, avec le peu. Je me suis fait un nom grâce à mon courage, à ma détermination et à ma résilience. J'ai fait des rencontres fortuites qui m'ont ouvert des portes qui m'ont construit.

En 1982, je me lance dans la coiffure à 14 ans. J'ai rejoint l'atelier de mon beau-frère en tant que coiffeur barbier, une formation que j'effectue pendant 8 ans. J'obtiens donc mon diplôme et je décide d'aller me perfectionner en coiffure dame, tresses et nattes pour deux ans. Curieux et passionné, je décide d'aller à la source. J'atterris alors à Abidjan où j'occupe dans un salon en tant que barbier pendant 5 ans. Une Française m'a découvert fortuitement et m'a donné ma chance à l'hôtel Ivoire d'Abidjan. À l'époque, un grand centre commercial devrait être inauguré au deux-plateau SOCOCE. Le salon de coiffure m'a été confié à l'époque. Avec mes économies, j'ai pris mon envol pour l'Europe. Les choses ont mal tourné et j'ai été rapatrié. J'ai rejoint alors le Bénin, mon pays d'origine.

GGA: Quelles sont les spécialités du Salon Nico's Hair ?

NHD : Le Salon Nico's est spécialisé dans la décoloration, le détartrage de cheveux, les permanentes, les coupes et l'entretien des barbes. Ce sont des spécialités qui sont très prisées sur le marché.

GGA: Comme le magazine Bénin Couleurs vous l'a demandé il y a 10 ans aujourd'hui, pourquoi avoir choisi d'ouvrir votre salon sur les sites Erevan ?

NHD : Le coup du sort. J'étais le coiffeur du propriétaire du supermarché et de sa famille. Lorsque le projet du premier site a été lancé à Cotonou, il m'a proposé d'ouvrir mon propre salon sur place.



J'ai été surpris, je n'avais pas de ressources, ni les fonds pour payer le local. Ils m'ont accordé une marge de 5 mois pour payer les frais.

J'ai aménagé le site grâce à l'aide d'un ami que je garderais anonyme, mais à qui je dois l'envol de Nico's Hair. Aujourd'hui, le parcours est tout tracé et l'aventure avec Erevan ne cesse de progresser. Le salon est ouvert sur le nouveau site de Calavi et prochainement sur le site de Ouidah.

GGA: Miss France 2014, Abou Nidal de Genève, Dibi Dobo, Pamela Nze Asseko, vous avez sublimé bons nombres de personnalités, célébrités, quel est le plus beau souvenir de votre parcours ?

NHD : Mon plus beau souvenir a été la rencontre avec le coiffeur personnel de l'ancien président américain, Barack Obama. Ce dernier vivait à Chicago et j'ai eu la chance de le rencontrer. Il a été pour moi un motivateur et un modèle. J'étais curieux et à la fois impressionné. Je partageais ce rêve de coiffer un président en fonction. Ce rêve s'est réalisé il y a quelques années. Le secret professionnel ne nous permet pas de révéler l'identité des personnalités que nous coiffons.

GGA: Quand on parle de la Côte d'Ivoire, qu'est-ce que ce pays vous évoque ?

NHD: La Côte d'Ivoire est mon deuxième pays. Il a fait de moi ce nom que je porte aujourd'hui. Je suis ivoirien par alliance puisque mon épouse est ivoirienne. Je suis reconnaissant pour toutes les opportunités que ce pays m'a offertes.

GGA: Nous sommes à une ère où la tendance nappy s'impose. Quelle lecture faites-vous de cet élan, cette revendication du naturel africain ?

NHD: Quand je fais une comparaison, je dirai que la tendance est à encourager malgré les difficultés qui y sont liées. Il y a très peu de produits qualifiés qui répondent aux besoins des cheveux crépus. Il faut se référer aux produits importés de la zone anglophone de l'Afrique ou aux laboratoires occidentaux. Les femmes ont donc du mal à peigner leurs cheveux, à les entretenir et à les coiffer. À bout, elles en viennent au défrisage et perdent donc le naturel de leurs cheveux.



GGA: Si vous avez un mot à l'endroit de votre clientèle...

NHD: Je remercie ma chaleureuse clientèle pour le soutien, la loyauté et la fidélité. J'encourage les initiatives de la jeunesse pour ce secteur auquel nous appartenons. Merci à tous.

L'entretien avec **Dr Sefa DOKOTO**



Dr Sefa DOKOTO, la pharmacienne au service de la beauté de la peau noire dans son état naturel.

Dans mon entendement, la dépigmentation volontaire est le reflet d'un défaut d'acceptation de soi, d'un déni de sa propre identité. J'ai moi-même connu des déboires avec quelques cosmétiques du marché avant de réaliser que les peaux noires et métissées ont des spécificités.

Je suis Sefa KPOKANU épouse DOKOTO, Docteur en Pharmacie, spécialiste en cosmétiques et promotrice de PURETHNIK COSMÉTIQUES & BIEN-ÊTRE. Cet institut entièrement dédié à la peau noire et métissée est situé à Cotonou dans la troisième rue après la BOA de l'étoile en direction de l'Eglise St Jean, résidence juste à côté de l'hôtel NOAH GARDEN.

GGA: Docteur Sefa DOKOTO, depuis 2020, vous avez emprunté le chemin de l'entrepreneuriat dans les cosmétiques. Quelles étaient vos réelles motivations dans la création de la marque Purethnik?

SD : Amoureuse de la peau et des soins de beauté naturels que j'expérimente depuis mon adolescence, j'ai été marquée lors de mon cursus universitaire puis dans mon exercice au comptoir en officine par la fréquence des dégâts occasionnés par les cosmétiques. Ces derniers, quand ils sont de mauvaise qualité ou mal utilisés, provoquent d'innombrables problèmes sur la peau et sur la santé. Malgré cela, ils continuent d'être considérés à tort comme des produits anodins. Ce constat a suscité en moi une envie d'apporter ma contribution pour limiter les incidents liés aux cosmétiques à travers PURETHNIK COSMÉTIQUES ET BIEN-ÊTRE.

GGA: Soins de la peau, des cheveux, du visage, qu'est-ce qui fait la particularité de vos produits beauté et bien-être ?

SD : PURETHNIK allie science et richesses du terroir pour entretenir, réparer ou sublimer la beauté noire ou métissée en toute sécurité.

Nous combinons dans nos produits des actifs scientifiques d'origine naturelle à des ingrédients locaux comme le bissap, la citronnelle, le basilic africain, des fruits, des huiles végétales et essentielles.

Purethnik c'est aussi un accompagnement beauté sur mesure et un centre dédié aux soins esthétiques, à la réflexologie et à divers massages pour vous mener vers la relaxation.

GGA: Pourquoi cette préférence pour les peaux noires et métissées?

SD : Étant moi-même une femme noire avec une peau assez réactive, j'ai connu des déboires avec quelques cosmétiques du marché avant de réaliser que les peaux noires et métissées ont des spécificités qui ne sont pas toujours satisfaites par les cosmétiques conventionnels. Il m'a semblé évident d'être la mieux placée pour identifier et satisfaire les besoins de ces types de peau.

GGA: Des campagnes sont déployées, les mouvements s'enchaînent pour lutter contre la dépigmentation. Quelle est votre définition de la dépigmentation ? Pensez-vous que le combat contre la dépigmentation devrait-être réorienté ?



SD : Dans mon entendement, la dépigmentation volontaire est le reflet d'un défaut d'acceptation de soi, d'un déni de sa propre identité. Le combat contre ce fléau est dominé par des campagnes de sensibilisation sur les dangers de cette pratique et de répression contre les produits. Des actions de valorisation de l'authenticité et de la beauté de la peau noire dans son état naturel pourraient renforcer l'efficacité de cette lutte.

GGA: Comment pensez-vous faire adhérer les africains à la cause du naturel, produits naturels, cosmétiques naturels, habitudes saines et responsables ?

SD : La population mondiale et africaine est déjà de plus en plus consciente de l'impact des habitudes de consommation sur l'environnement et leur santé. Ce qui les amène déjà progressivement vers des choix plus exigeants et plus éclairés de consommation. Beaucoup sont déjà attirés par le naturel, mais ne savent pas forcément par où commencer ou bien finissent par aller vers les produits naturels importés. Le défi est de les aider à comprendre les subtilités du consommer sain tout en développant leur confiance envers la production locale. Pour cela, nous nous employons à proposer des produits fiables, efficaces qui valorisent les ressources naturelles africaines.

GGA: Purethnik c'est déjà 3 années sur le marché béninois, quelle est la prochaine étape du déploiement de vos potentialités ?

SD : Ces trois premières années nous ont permis de perfectionner nos produits et services. Pour la suite, nous prévoyons une expansion dans le Bénin et la sous-région à travers différents points de ventes ou représentations.

GGA: Comment se présente une journée dans la peau d'une pharmacienne d'État, entrepreneur, promotrice d'une marque de cosmétiques naturels et distributrice de produits cosmétiques, mère et épouse ?

SD : Acrobatiques, mais tellement passionnantes! Mes journées sont souvent assez chargées de diverses sollicitations qui m'obligent à travailler encore plus mon sens de l'organisation et de la priorisation des tâches.

GGA: Quelles sont les perspectives de Purethnik pour les 5 prochaines années ?

SD : Dans cinq ans, Purethnik sera établie comme une référence de qualité en Afrique dans le domaine de la beauté noire et métissée. Ceci avec un large réseau de représentants à l'international et pourquoi pas des premiers pas dans le secteur de la formation !

Un mot à l'endroit de votre clientèle...

SD : À mes clients, je ne peux que dire un sincère merci. Beaucoup de mes produits et services ont été inspirés par vous, développés avec vous grâce à vos remarques bienveillantes ! Merci d'être à nos côtés, par vos achats, retours et vos chaleureuses recommandations !



Dr Sefa DOKOTO pour GreenGlow Afrika

L'entretien avec

Dr Sandy-Léna YAMONTCHE SOSSOH



DERMOPHARM: des solutions dermo-cosmétiques pour la santé de votre peau.

En pleine crise de Covid-19, notre pharmacienne va sentir le besoin de sauver des vies. Le mal est imminent, les cas se multiplient, mais il existe des méthodes de prévention efficaces. Dr Sandy-Léna YAMONTCHE SOSSOH va travailler à l'élaboration d'une solution hydro-alcoolique visant à réduire les voies de transmission du Coronavirus. Le laboratoire Dermopharm s'est ainsi mis au service de la population dès sa création. Plusieurs produits y sont élaborés pour le bien-être et la beauté. Sandy-Léna YAMONTCHE SOSSOH est pharmacienne, cosmétologue et experte en dispositifs médicaux. Elle soutient sa thèse de doctorat dans les services de Dermatologie-Vénérologie du Centre National Hospitalier et Universitaire Hubert Koutoukou MAGA (CNHU-HKM) et de l'Hôpital d'Instruction des Armées de Cotonou. Dermopharm est le symbole d'une réelle motivation, un désir d'offrir le meilleur pour le bien-être des populations.

GGA: Parlez-nous de Dermopharm et de la naissance de Ylena Pharma.

SLY : Dermopharm est le fruit d'une passion pour la formulation en général qui rejoint donc ma formation de base qui est la pharmacie galénique. Après la soutenance de ma thèse de doctorat, j'ai choisi de travailler sur les problématiques liées à la peau noire. Dermopharm vient simplement de Dermo pour exprimer ma passion pour la peau et Pharm parce que je suis dans le domaine pharmaceutique. Les produits issus du laboratoire Dermopharm sont commercialisés sous la marque Ylena Pharma.

GGA: Soins de la peau, des mains, désinfectants, compresses, comment se présente aujourd'hui le palmarès derrière Ylena Pharma?

SLY : Nous avons plusieurs gammes de produits sous la marque Ylena. Ylena comporte une savonnerie. Dans cette gamme, nous faisons des pains de savons fabriqués avec des ingrédients locaux, que nous avons pris le soin de choisir et d'approvisionner chez nos artisans locaux (beurre de karité, huile de coco et huile palmiste noire). Dans cette gamme de savonnerie, nous avons des savons surgras, des savons pour bébé, des savons

pour la dermatite atopique, des savons contre la mycose et la candidose, des savons clarifiants et gommants. Je précise que nous ne sommes pas dans la dépigmentation. Les savons clarifiants et gommants ne sont que des savons qui sont faits à base de vitamine C et de l'huile de carotte pour améliorer vraiment l'éclat de la peau. Cette gamme de savonnerie vise vraiment à répondre à un certain nombre de besoins locaux dont nous souffrons réellement dans notre quotidien. Mise à part cette gamme de savonnerie, nous avons la gamme des répulsifs. Nous sommes dans une zone éminemment où le paludisme sévit.



Notre modeste contribution à la cause commune qui est la lutte contre le paludisme a été la formulation des lotions anti-moustiques. Ce sont des lotions répulsives corporelles à appliquer simplement sur la peau. Nous avons également des lotions anti-parasitaires, anti-acariens à appliquer dans les draps et les vêtements entre autres. Ylena Pharma c'est également la gamme des dispositifs médicaux. Nous mettons à la disposition du public, des compresses médicales fabriquées localement.

À l'avènement de la COVID-19, étant donné que je suis pharmacienne au comptoir, il y a eu une pénurie de gel et de solutions hydroalcooliques. Le besoin m'a donc poussé à formuler ces produits qui ont intégré les rayons des pharmacies et officines du pays.

GGA: Quelles ont été les difficultés rencontrées par votre marque pour pénétrer le marché des cosmétiques béninois?

SLY : J'ai connu deux grandes difficultés que je me ferai le plaisir de partager avec vous. La toute première difficulté que j'ai connue, ce fut la réticence, un certain manque de confiance des partenaires. Les clichés existent et constituent un frein pour l'expansion d'une marque africaine. C'est comme un match de football qui démarre avec le score à 1-0 en faveur du camp adverse. Nos produits sont, d'entrée de jeu, jugés sans intérêt et ont du mal à pénétrer le marché. Puis il y a le défaut de soutien financier et stratégique. J'ai lancé le projet avec un capital bâti sur mon salaire d'assistante. J'étais à l'époque employée dans une pharmacie de la place. Je formulais d'ailleurs des produits qui me revenaient invendus. C'était très pesant, frustrant et décevant. J'étais à bout et prête à abandonner quand j'ai eu le soutien, en fin de compte, de personnes qui ont vu en moi, un potentiel. Elles m'ont poussé vers l'avant. Des personnes que je voudrais remercier par ce canal pour ce réel coup de main.

Nos produits sont, d'entrée de jeu, jugés sans intérêt et ont du mal à pénétrer le marché.

Puis il y a le défaut de soutien financier et stratégique. J'ai lancé le projet avec un capital bâti sur mon salaire d'assistante. J'étais à l'époque employée dans une pharmacie de la place. Je formulais d'ailleurs des produits qui me revenaient invendus. C'était très pesant, frustrant et décevant. J'étais à bout et prête à abandonner quand j'ai eu le soutien, en fin de compte, de personnes qui ont vu en moi, un potentiel. Elles m'ont poussé vers l'avant. Des personnes que je voudrais remercier par ce canal pour ce réel coup de main.

GGA: Avec vos expériences accumulées en dépôt-vente et distribution dans les grandes surfaces et pharmacies, comment évaluez-vous le marché de consommation des cosmétiques africains au détriment de ceux importés des grands laboratoires occidentaux ?

SLY: Pour ces trois années passées à intégrer les produits de Ylena Pharma, je peux affirmer que nous avons pu gagner notre place sur le marché béninois. Néanmoins, le phénomène reste le même, les produits importés prennent toujours le dessus, parce que l'Africain vénère un peu plus les importés comparativement à ce qui est fabriqué localement. Très souvent, les utilisateurs sont attirés par des produits remplis de perturbateurs endocriniens, des produits chimiques non adaptés à la peau, des colorants, des conservateurs, d'allergènes et de parfums. Les produits locaux sont malheureusement très vite jugés comparativement aux autres en fonction du pays d'origine, de la senteur et du packaging. Les produits localement fabriqués disponibles dans les grandes surfaces, les pharmacies ou officines de pharmacie sont délaissés au profit de ceux importés.



GGA: Quelle est aujourd'hui votre plus grande réussite professionnelle ?

SLY : Ma plus grande réussite professionnelle est la mise en place de Ylena Pharma. J'y ai mis toute mon énergie, mes convictions et mes aspirations. Ylena c'est toute ma passion. Je formule chacun des produits avec amour et les résultats sur la peau des clients représentent toute ma fierté.

GGA: Comment voyez-vous Ylena Pharma dans les 5 prochaines années ?

SLY : Alors, comme vous le savez, tout entrepreneur rêve grand. Pour ma part, il s'agira de faire de Ylena Pharma une marque béninoise incontournable dans les cinq prochaines années. Que nous soyons reconnus pour l'efficacité de nos produits et pour l'effort que nous mettons dans la formulation. Ylena Pharma ce sont aussi des rêves de grand laboratoire organisé et structuré, à l'instar des laboratoires européens, qui, depuis la nuit des temps, continuent toujours de nous épatier avec leurs produits. Ylena Pharma traversera des générations et des générations. L'aventure ne fait que commencer !

GGA: Pharmacienne, cosmétologue, experte en dispositifs médicaux, comment portez-vous toutes ces casquettes combinées à toutes celles que la vie vous porte par procuration?

SLY : Je peux déjà vous dire que ce n'est vraiment pas facile. Par nature, j'ai beaucoup de potentiel dans différents domaines. J'ai aussi et surtout la chance d'avoir une famille formidable et un époux formidable. Ce dernier m'a toujours soutenu et il me soutient encore aujourd'hui. Tout ceci me permet de mieux organiser mon quotidien, mes activités, ma vie professionnelle et celle personnelle.

GGA: Quelle est votre définition de la dépigmentation et en avez-vous fait un combat personnel ?

SLY : Vous savez, la dépigmentation est d'abord psychologique. Les femmes qui s'adonnent à cette pratique ont des complexes qu'elles expriment assez ouvertement. Elles se trouvent pour la plupart plus désirables, plus présentables et plus imposantes en blanchissant leur peau. Les femmes qui s'adonnent à cette pratique ont des complexes qu'elles expriment assez ouvertement. Elles se trouvent pour la plupart plus désirables, plus présentables et plus imposantes en blanchissant leur peau.



Les produits dépigmentants sont d'ailleurs les plus prisés et s'écoulent plus facilement sur le marché. Pour y remédier, c'est d'abord un énorme travail sur la mentalité qu'il faudra effectuer. Les femmes ont besoin de croire en elles, de s'affirmer et de porter fièrement leur mélanine.

Un mot à l'endroit de votre clientèle...

SLY : Je ne saurais vraiment terminer cet entretien avec GreenGlow Afrika sans m'adresser vraiment à ma belle clientèle.

À tous ceux-là qui ne nous connaissent pas, mais qui nous ont toujours soutenu, à toutes ces personnes qui ne m'ont jamais vu, mais qui ont soutenu les œuvres de mes mains. Je tiens vraiment à leur dire merci. Merci parce que votre soutien me pousse chaque jour à aller de l'avant, à formuler encore d'autres produits pour vous.

Votre soutien me pousse à chercher encore d'autres ingrédients beaucoup plus adaptés à votre peau. Je suis disposée à m'améliorer au jour le jour afin d'être la meilleure de ma génération.

Merci à vous chers pharmaciens, merci à vous chers collègues, pour votre soutien. Sans vous, Ylena n'existe pas, sans vous, je n'existe pas. Ylena Pharma c'est aussi et désormais une huile capillaire anti-poux.

Elle a été élaborée pour éliminer les pellicules et stimuler la pousse des cheveux chez les personnes adultes et chez les enfants.

*Dr Sandy-Léna YAMONTCHE SOSSOH
pour GreenGlow Afrika*



Album



Philippe Aimel photography



@SECRETDESART PHOTOGRAPHY



AF



AF



MUSE : Cérita
MUA : Omanyelle
PHOT: Philippe Aimel





À faire chez vous



Des aisselles propres pour moins de 300 FCFA

Avec quoi garder vos aisselles toujours propres ? Comment avoir une hygiène impeccable et voir grimper votre côte sociale ? Il existe des ingrédients dans nos cuisines qui détiennent des propriétés insoupçonnées. Il vous faut 4 alliés pour un budget de moins de 300 FCFA.



De la Pierre d'Alun

Communément appelée Sidakin au Bénin, la pierre d'alun est reconnue pour ses propriétés antibactériennes. Appliquée sur la peau, notamment dans vos aisselles, elle évite la prolifération bactérienne, responsable notamment des mauvaises odeurs.

Recette 1

- Appliquez soigneusement une pierre d'alun dans vos aisselles 15 à 20 minutes avant votre douche.
- Laissez reposer puis rincez.
- Répétez ce geste plusieurs fois dans la journée pour maintenir une hygiène corporelle infaillible.



Pierre d'Alun

Recette 2

- Laissez tremper quelques pierres dans une quantité d'eau.
- Une fois les pierres dissoutes, versez le mélange obtenu dans un vaporisateur.
- Appliquez le mélange dans vos aisselles comme un déodorant.
- Portez cette eau partout sur vous.



Bicarbonate de soude



Le bicarbonate de soude

Cet ingrédient très présent dans nos cuisines possède des propriétés absorbantes et anti-odorantes. Finis la transpiration excessive et les mauvaises odeurs inconfortables.

Recette

- Appliquez une petite quantité de bicarbonate de soude dans vos aisselles.
- Frottez légèrement de sorte à ne pas vous blesser.
- Laissez reposer quelques minutes avant de passer sous la douche.

Cette action peut être répétée au cours de la journée pour maintenir une hygiène parfaite.



La Cendre de bois

La cendre que nous obtenons après une bonne cuisine au feu de bois ou au feu de charbon n'est plus à jeter. Elle a la capacité d'absorber et de neutraliser les mauvaises odeurs. C'est un puissant antiseptique.

Recette

- Récupérez un peu de cendres de bois.
- Tamisez pour séparer le sable et les résidus de bois ou de charbon.
- Passez la poudre dans les aisselles et frottez
- Gardez en masque pendant quelques minutes puis rincez

Cette action peut être répétée au cours de la journée pour maintenir une hygiène parfaite.



Cendre de bois



Citron jaune



Le Citron

Après avoir pressé le citron pour en faire un délicieux jus, utilisez les restes pour votre hygiène corporelle. Le citron peut être utilisé comme un déodorant pour neutraliser les odeurs et réduire la sécrétion de sueur.

Recette

- Découpez un citron en deux.
- Utilisez une moitié que vous frottez longuement dans les aisselles.
- Laissez reposer quelques minutes et rincez.

Cette action peut être répétée deux à trois fois par semaine pour maintenir une hygiène parfaite.

Pamela AHITCHEME



De l'oignon pour récupérer votre ex.

Avez-vous toujours votre grand-mère maternelle ou paternelle en vie? Pourquoi pleurez-vous donc pour votre goudin ?

Ne saviez-vous pas que des astuces insoupçonnées peuvent faire revenir l'heureux élu qui se défile ? Dans l'astuce de grand-mère de ce premier numéro, nous vous amenons à la découverte des vertus attirantes de l'oignon datant de la vieille époque. Comment nos grand-mères ravivaient la flamme rien qu'avec de l'oignon? Elles ont le secret pour résoudre les affaires de couples et de cœurs.

1

La méthode de l'oignon émincé/haché :

- Disposez d'un oignon, d'une photo de votre ex, d'une bougie et d'une pincée de sel.
- Émincez ou hachez l'oignon tout en ravivant vos souvenirs à deux.
- Placez la photo sous l'oignon émincé, allumez la bougie et prononcez un puissant sort d'amour, comme le ferait un maître marabout.
- Laissez la bougie se consumer, en gardant votre pensée et vos idées sur l'être aimé.



2

La méthode de l'oignon et du sel



- Prenez un oignon et inscrivez-y le nom de votre ex.
- Mettez l'oignon dans une enveloppe avec une feuille de papier sur laquelle est écrit votre vœu pour ce dernier.
- Saupoudrez de sel, symbole de purification et de protection.
- Enterrez l'oignon pendant une nuit de pleine lune tout en récitant un sort puissant.

3

La méthode de l'oignon et du miel pur



- Faites cuire un oignon dans une casserole sans eau et récupérez le jus.
- Mélangez le jus d'oignon obtenu avec une quantité d'eau suffisante pour un bain, puis ajoutez-y quelques gouttes de miel pur.
- Utilisez ce mélange pour vous rincer le corps de la tête aux pieds tout en formulant vos vœux d'amour.

Avez-vous lu l'article jusque-là? Vous vous demandez sans doute quels sont les sorts à prononcer ? Nous aussi !

À ce jour, aucune étude scientifique n'a prouvé l'efficacité de nos recettes énumérées ci-dessus. Jusque-là, aucun ex n'est revenu par la force de l'oignon, mais plutôt par choix, par regret ou tout simplement pour achever sa mission. Si votre conjoint vous a quitté, il n'est peut-être pas l'heureux élu. Dans toute situation, situez les responsabilités est un début de guérison.

Tout ce que l'oignon peut vous faire c'est de vous faire couler plus de larmes qu'il n'en faut pendant sa manipulation. Et si vous tombez sur de beaux oignons, pensez à faire du bon mantindjan, de l'avocat beurré ou du bon attiéké pour le plaisir de vos papilles gustatives. Votre conjoint vous a quitté, mais il n'a pas emporté votre estomac.

Christelle DJOMAMOU



Actu 1 : Lamazuna, la marque française réductrice de déchets plastiques

Lamazuna, est une marque française créée depuis 2010, qui milite pour la réduction des déchets. Laëtitia Van de Walle, la fondatrice de cette marque, propose des cosmétiques solides qui évitent l'utilisation des flacons en plastique.

Lamazuna entend insuffler une approche éco-responsable à ses produits d'hygiène. Les produits Lamazuna sont conditionnés dans des emballages recyclables, et la marque s'engage à utiliser des formules plus naturelles sans compromettre la qualité. Il s'agit notamment d'emballages minimalistes, de brosses à dents biodégradables, des shampooings solides et de cotons réutilisables.

Lamazuna c'est 14 ans de production, des campagnes de lutte contre l'utilisation du plastique dans les cosmétiques.



Actu 2 : L'aromathérapie, le traitement à base d'huiles essentielles

L'aromathérapie est une méthode de traitement des douleurs, des troubles et des pathologies avec des huiles essentielles extraites de plantes.

Inventée au début du XXe siècle par le chercheur français René-Maurice Gattefossé, les huiles essentielles sont obtenues en distillant la plante entière ou une partie de la plante. Il existe environ 4 000 espèces de plantes pour l'extraction des huiles essentielles utilisées en aromathérapie.

En raison des plantes et des troubles à traiter, les huiles essentielles sont administrées de différentes façons : soit par voie orale, voie respiratoire (inhalation, olfaction, diffusion) ; voie rectale, voie cutanée (massage).

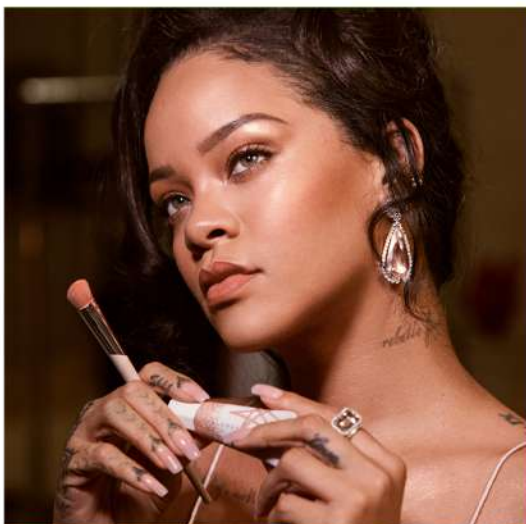
Les huiles essentielles sont reconnues pour soigner les plaies et lutter contre les infections provoquées par les virus, les bactéries, les parasites et les champignons, les maux de tête, la toux, les troubles respiratoires (asthme, bronchite, sinusite) et digestifs, l'insomnie, etc....



Actu 3 : L'avènement de l'Intelligence Artificielle dans l'industrie de la beauté

L'intelligence artificielle révolutionne l'industrie de la beauté en proposant des expériences personnalisées basées sur l'analyse des données et des modèles de consommation. Grâce à des analyses approfondies des commentaires des clients, les marques peuvent développer des produits innovants répondant aux besoins spécifiques des consommateurs.

Cependant, il est crucial de maintenir des normes éthiques élevées dans l'utilisation de l'IA pour garantir la transparence et la gouvernance. En fin de compte, l'IA offre des avantages significatifs, tels que des recommandations de produits personnalisées et une surveillance en temps réel du bien-être.



Actu 4 : 8 pays d'Afrique accueilleront la marque Fenty beauty de Rihanna

8 pays d'Afrique accueilleront la marque Fenty Beauty de Rihanna. Il s'agit du Botswana, du Ghana, du Kenya, de la Namibie, du Nigeria, de l'Afrique du Sud, de la Zambie et du Zimbabwe. Ce déploiement en Afrique, des produits de la star interplanétaire est annoncé pour le 27 mai 2024. Fenty Beauty est une marque de maquillage créée par Rihanna en septembre 2017. Cette marque est adaptée à tous les types de peaux, des plus claires aux plus foncées, d'où son succès.

À noter qu'en 2020, Rihanna a lancé "Fenty Skin", une marque de soins écologiques, dans l'atteinte de ses objectifs de fournir des solutions de beauté adapté à divers publics et clientèle.



Actu 5 : : Le marché mondial des cosmétiques divisé en quatre segments

Le marché mondial des cosmétiques est divisé en quatre segments : le type, la catégorie, le produit et la région. En ce qui concerne le type, le marché est subdivisé en produit biologique et en produit conventionnel. Ce dernier détenant la plus grande part de marché.

Dans le segment de la catégorie, on retrouve les produits de masse, les produits premium ou haut de gamme.

Le segment des produits regroupe les différents types de soins, qu'il s'agisse des soins de la peau, des soins capillaires, du maquillage ou des parfums.

En ce qui concerne la région, le marché cosmétique mondial prend en compte les tendances mondiales, l'Amérique du Nord ayant le plus grand impact au monde.



Actu 6 : Jeux olympiques de Paris 2024 : Le cycle menstruel des athlètes féminines au cœur des débats avec Empow'her

Les Jeux Olympiques de Paris 2024 se tiendront du 26 juillet au 11 août prochain et rassembleront de nombreuses athlètes féminines. Conscient de ce paramètre non négligeable, le réseau international Empow'her fait de cette préoccupation une étude visant à optimiser les performances des femmes sportives d'élite. La médecine recommande aux femmes athlètes d'adapter leur pratique à leurs propres besoins. Maîtriser le fonctionnement de son cycle et adapter sa pratique permet d'affiner un programme sportif personnalisé.

Il est à noter qu'en menstruation, il y a une chute du taux d'œstrogène et de progestérone, d'où un impact sur la vitalité et l'endurance.

La Rédaction



Comment perdre du ventre en allant au gymnase ?

“...le thé est efficace pour maigrir, la gaine efficace pour améliorer la posture, mais les crèmes ventres plats ne sont qu’une idée cosmétique pour vendre.

Perdre du ventre dépend surtout d’une bonne alimentation et de la pratique régulière d’activité physique, pas forcément dans un gymnase, même chez soi ou en plein air.”

Coach Hermann DOURODJAYÉ

Vous êtes coach sportif, rappelez-nous votre spécialité ?

HD : Hermann G. DOURODJAYÉ, j’ai 27 ans, je suis conseiller agricole, spécialiste en gestion de la fertilité des sols, de formation. Je suis également coach sportif spécialisé en fitness, perte de poids, musculation, running (course à pied, marathon, endurance) et en gymnastique pré-post natal.

Les gens fréquentent la salle de sport pour différents objectifs, lesquels sont ceux les plus courants ?

HD : Les gens fréquentent la salle de sport pour différentes raisons. Les plus courants que nous rencontrons dans le milieu sont :

- o Perte de poids
- o Perte de ventr
- o Renforcement ou développement musculaire
- o Développement de la forme (courbe, jambe, fesse...)

Combien de temps faut-il pour perdre du ventre en allant à la salle de sport ?

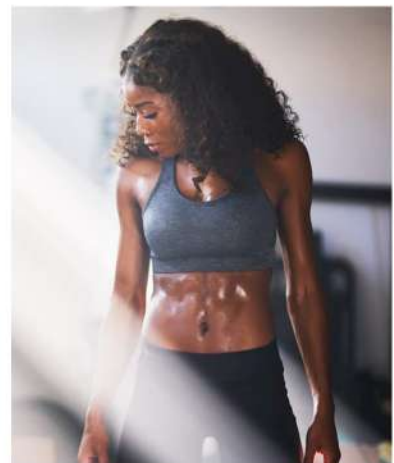
HD : La réponse à cette question est variable, parce que chaque client que nous recevons est unique en son genre. Mais cela sera beaucoup plus conditionné par l’assiduité du client et son engagement pour réussir son objectif. Pour une personne assidue, nous tenons compte de l’intensité des exercices, du stock de graisse du client et de la fréquence des séances. Avec mon équipe de travail, nous fixons 02 ou 03 séances d’entraînements de 2H de temps par semaine pour un débutant. Si ce dernier suit bien les conseils du nutritionniste pour améliorer son alimentation, les résultats peuvent être observés dès les premiers mois.

Quels sont les exercices recommandés pour atteindre cet objectif ?

HD : Pour perdre du ventre, les exercices que nous recommandons le plus souvent doivent dépendre de certains paramètres, en particulier, nous tenons compte du sexe, de l’âge et parfois du bilan sanitaire du client pour ceux qui

nous sont recommandés par leurs médecins.

Aussi, les exercices sont aléatoires. Celui qui est venu pour perdre du ventre, quand on travaille avec lui, ce n’est pas uniquement sur le ventre que nous travaillons, mais aussi sur le corps. Il fera des exercices de fitness pour améliorer son cardio. Des exercices de running en nature ou sur tapis, et c’est à cela que nous ajoutons des exercices spécifiques de gainage, planche et les différents variants d’exercice d’abdos.



Que doit-on manger ou non pendant le processus ?

HD : Il n'y a pas d'aliments spécifiques à éviter durant le processus, mais réduire la consommation des aliments trop riche en calories, moins de sucre, de pâtisserie, de glace, de boissons gazeuses, des chips, du pain, des fast-foods, moins de graisse à table telle que les charcuteries, le beurre, l'huile, limiter la consommation de trop de sel, d'alcool. . . Il vaut mieux consommer beaucoup de fruit surtout la banane qui est un excellent brûle graisse, des légumes et surtout boire assez d'eau.

Peut-on reprendre toutes les graisses du ventre perdues durant les exercices ?

HD : Reprendre les graisses perdues, bien sûr que oui, pour un simple sportif, mais pour un sportif permanent, peu importe les habitudes alimentaires, le fait qu'il pratique régulièrement ou assez limite le risque, il brûle à chaque fois les calories emmagasinées.

Est-ce que les exercices sont les mêmes pour une femme ayant subi une césarienne ?

HD : Non, il y a des exercices spécifiques pour cette classe de client, pour celles qui ont accouché, et ce, dès le début de leur grossesse. Mais il peut arriver que les exercices se ressemblent dans la pratique en fonction de l'intensité.

Pour vous, avoir un ventre plat, est-il synonyme de beauté ?

HD : Non, en tant que coach, un ventre plat ou non n'est pas synonyme de beauté. La beauté physique prend en compte tout le corps et parfois ventre plat ou non, cela dépend du quotidien de chacun. Un lutteur du Sénégal ou un pratiquant du sumo japonais a un gros ventre, mais il est beau. Il faut juste que les gens comprennent que le poids du corps doit être bien réparti.



Mais personnellement pour moi, une jeune femme qui n'a pas accouché se doit d'avoir un ventre plat, car un gros ventre ne favorise pas du tout certains plaisirs.

Quel a été votre record perte de ventre réalisé ces dernières années ?

HD : Pour la petite histoire, c'était avec un monsieur qui a eu assez de difficulté pour avoir des enfants avec sa femme. La consommation des hormones pour en avoir ont vraiment grossir le ventre du mari et celui de la femme. Ce dernier s'est rapproché de nous au gymnase à Bohicon et a demandé à suivre des cours. Nous avons effectué un trimestre de suivi régulier. J'étais le coach le plus heureux du gymnase de cette année-là, car ce dernier a perdu 18 kg sur les 93 kg qu'il pesait au départ.

Gaine, thé ventre plat, crème ventre plat, que pensez-vous de l'utilisation de ces éléments pour perdre les graisses du ventre ?

HD : Le thé est une boisson riche en fibres, en minéraux efficace pour maigrir, une boisson qui est efficace pour brûler les graisses, qui favorise la digestion. Il n'est pas rare de voir dans certains ménages des personnes qui après chaque repas en prennent pour atténuer la glycémie, c'est une bonne pratique que je recommande à tout le monde.

Boire du thé à jeun et bien chaud une fois par semaine ou chaque jour, pour moi, c'est une bonne pratique, mieux que l'alcool régulier dans nos verres. Mais, je préfère les thés détox qui sont souvent des mélanges de thé vert avec d'autres composés comme du gingembre râpé, du citron et du miel. La gaine est pour moi un sous-vêtement parfait pour aider le client à améliorer sa posture, raffermir sa silhouette et dessiner ses courbes. Mais je ne la recommande pas autant que le thé pour quelqu'un qui veut perdre du ventre, car la gaine est composée de matériau pour sculpter et non amincir. Chez moi la gaine est recommandée pour un client qui a des problèmes lombaires ou de posture en général et à la femme après l'accouchement. Les crèmes ventres plats, je les déconseille non seulement à cause des composés qui la constituent et qui bloquent les pores lorsqu'elles sont appliquées sur le ventre. Il faut le retenir une fois pour de bon, les crèmes ne sont pas efficaces pour perdre du poids. Pour conclure, le thé est efficace pour maigrir, la gaine efficace pour améliorer la posture, mais les crèmes ventres plats n'est qu'une idée cosmétique pour vendre. Perdre du ventre dépend surtout d'une bonne alimentation et de la pratique régulière d'activité physique, pas forcément dans un gymnase, même chez soi ou en plein air. Faire du sport associé à une bonne alimentation a toujours été et reste le meilleur remède contre beaucoup de maladies dont nous souffrons aujourd'hui.



VOTRE PRODUCTEUR ET
FOURNISSEUR DE RÉFÉRENCE
D'HUILES VÉGÉTALES PRESSÉES
À FROID **AUX PROFESSIONNELS
DES COSMÉTIQUES NATURELS.**



Nous contacter



+229 61162806



contact@tchaou-group.com



TCHAOU GROUP
Services & Products



<https://tchaou-group.com/>