



Être **Entrepreneur**,
des idées à la
réalité :
l'âpre chemin

Jerry
Sinclair

AGUÉNOUKOUN

Chief Creative Officer "VERATHO SARL"



Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

+229 21 31 20 81

www.cci.bj

info@ccib.bj

[f](#) [t](#) [in](#) [v](#) ccibenin



Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

CCI BENIN

en chiffre



60

Chefs
d'entreprise
élus

Un réseau de

200.000
entreprises



représentées sur toute
l'étendue du territoire



Membre

du Réseau des chambres
de commerce international
ICC, CPCCAF, FEWACCI,
African Business Council...

09



Points de présence

(Cotonou, Abomey-calavi,
Porto-Novo, Abomey, Lokossa,
Dassa, Parakou, kandi, Natitingou)

72




Collaborateurs
experts

+229 21 31 20 81


info@ccib.bj

www.cci.bj

f t in y ccibenin



J'ai commencé à travailler très jeune. J'étais gargarisé par mes rêves et mes idées. Mais, c'est seulement en 2006, après mon aventure en radio, que j'ai rejoint le monde des télécoms et bien plus tard, la banque. En 2015, pendant que j'étais encore en fonction chez MTN Bénin, le passionné de médias que je suis a lancé son premier projet entrepreneurial. Une web radio info & divertissement. La première du genre au Bénin. L'idée était de proposer une nouvelle offre radiophonique avec l'avènement des technologies 3G et 4G.





AVOIR AUSSI RAISON TROP TÔT, C'EST AVOIR UN PEU TORT



Donc avec mes économies, et sans l'aide de personne, j'ai loué des locaux, sollicité des professionnels français, acquis du matériel, monté une équipe et l'aventure a démarré. Il n'était pas si simple de concilier les deux activités mais progressivement j'ai trouvé le bon équilibre. La gestion d'une radio en ligne n'est pas aussi simple que je le croyais. Première désillusion. Il fallait trouver les **bonnes personnes**, avoir les moyens de produire du contenu et surtout tenir sur la durée dans un environnement médiatique foncièrement politisé.

En 2018, la web radio a évolué et est devenue un média 100% réseaux sociaux avec des contenus inédits. Nous avons été pionniers sur ce modèle et sur de nombreux formats de contenus vidéo qui se répliquent

aujourd'hui. Mais la vérité, c'est que tout ça n'a pas suffi.

L'entreprise n'était pas rentable pour plusieurs raisons : le coût d'internet inaccessible au grand monde, les questions de conflit d'intérêt... car le défi majeur pour un média en ligne c'est le trafic et cet aspect ne peut s'améliorer que s'il existe un modèle de forfait multimédia proposé par les télécoms.

En 2019, j'ai finalement cédé le média. Et l'une des conclusions que j'ai tirée à l'époque était qu'**avoir aussi raison trop tôt, c'est avoir un peu tort.**





DANS L'À-PROPOS DE L'INSTANT, IL FAUT SAVOIR CHOISIR

Puisque ne sachant pas me contenter d'avoir essayé, j'avais une troisième activité alors que je gérais la web radio. Elle était certes, saisonnière. La vente de boissons locales (Tchakpalo, Adoyo) pour les événements de foule avec l'option de ne pas embouteiller au risque d'altérer le goût original. Nous avons opéré sur des festivals culinaires, sur des événements sportifs et culturels. Mais l'aventure a tourné court pour la simple et unique raison que le projet demandait beaucoup d'investissement en termes de logistique pour passer au next step pendant que la web radio en demandait autant voire plus pour continuer à exister. Il fallait bien faire un choix. Entre deux voyages, j'ai expérimenté pu retenu que **l'idée seule ne suffit pas**. L'un des défis majeurs des jeunes entrepreneurs est moins lié à l'innovation qu'à la structuration. Partir d'une idée pour construire un business cohérent et rentable demande de **l'argent mais surtout de la formation et de l'organisation**. Nous



PERSONNELLEMENT, IL EN FAUT PLUS POUR ME DÉCOURAGER



sommes nombreux à le découvrir à nos dépens, seulement une fois que nous nous sommes lancés. Les réalités du monde entrepreneurial sont implacables ! Personnellement, il en faut plus pour me décourager. Je me sais me nourrir de cette capacité à aller jusqu'au bout, de cette modeste ardeur des méritants et cette ponctualité dans l'exigence. Lorsque je parlais de la radio en 2006, je m'étais promis de revenir au bout de 10 ans à un métier créatif où les petites mains sont au coeur du business. J'ai longtemps hésité entre la mode et le travail du bois. Mais tout ça était pour moi un rêve si proche et si loin. Car c'était sans compter avec l'attachement émotionnel qui est né entre mon employeur MTN et moi au bout de presque 15 ans. Comme si tout se mettait en place pour me réconcilier avec mes rêves, j'ai été débauché en 2019 par Société Générale. Et c'est là-bas que le déclic est arrivé. Avec du recul, je me suis rendu compte que dans notre environnement local, passer de la banque pour les télécoms était plus pertinent que le mouvement en sens inverse. Les moments de longues introspections se sont enchainés. J'avais à choisir entre mon épanouissement personnel et le confort du salarié en multinationale.



JE VEUX IMAGINER AUTREMENT LA MODE

En 2020, j'ai quitté mon poste à la banque pour me consacrer à VERATHO mon entreprise qui naissait à peine et qui s'est spécialisée Marketing & Services avec une branche Mode & Textile qui produit les marques de vêtements Jerry Sinclair et Kubeyo. Allez nous voir sur instagram https://www.instagram.com/jerry_sinclair_bespoke/ ! Les vêtements et moi c'est une toute autre histoire. Je ne dois pas avoir eu, dans ma vie, beaucoup de vêtements cousus sans ma touche d'innovation et de créativité. Donc la mode est pour moi depuis toujours, un état d'esprit que je transmets. Cette nouvelle aventure dans sa conduite, s'inspire des erreurs du passé pour bâtir un modèle pérenne. Mais comme à chaque activité, correspond de nouvelles réalités, ça n'a pas loupé. Ici la première difficulté est liée aux ressources humaines. Les artisans locaux sont certainement talentueux mais très peu veulent sortir de leur zone de confort pour casser les codes. Personnellement, je suis très attaché aux détails et au design. Mais la main d'oeuvre disponible peine à aller au bon rythme. De plus le taux de turnover est élevé et ceci est dû à l'instabilité des ouvriers qui sont constamment en quête d'ateliers où le faible niveau d'exigence leur permettrait de produire à la pelle comme des automates.



TOUT PROJET D'ENTREPRISE A DES DIFFICULTÉS



Sur le plan administratif et financier, c'est un tout autre défi. Comment être à la fois dans la création et la gestion d'une entreprise qui fédère plusieurs activités ? Entre les contrats de consultant à honorer, les dossiers d'appels d'offres à monter, des vêtements à dessiner, le personnel et les finances à gérer, ce n'est pas du tout évident d'être performant partout. Je me suis retiré alors de quelques tâches en déléguant et en externalisant certaines fonctions de l'activité. Aujourd'hui malgré les difficultés inhérentes au fonctionnement de toutes entreprises, j'ai bon espoir. Nous remercions Dieu d'être des privilégiés car en si peu de temps, nous avons fait de très belles choses, nous sommes utiles à notre communauté, davantage de personnes nous font confiance au Bénin comme à l'étranger. L'entreprise commence à avoir de véritables perspectives. En Juillet 2021 nous avons monté une unité de confection d'uniformes professionnels qui nous l'espérons va se développer rapidement.





Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

La Chambre de Commerce et
d'Industrie du Bénin (**CCI BENIN**),

une **institution**

au Service des

entreprises