

LA MAISON LDK

Sokouana Gary — Fondatrice

# QUAND LA PIONNIÈRE DOUTE D'ELLE-MÊME

Le syndrome de l'imposteur au cœur de l'excellence africaine

*Il y a des femmes qui construisent des ponts là où d'autres ne voient que des fossés. Des femmes qui choisissent l'inconfort de la création plutôt que le confort de l'attente. Sokouana Gary est de celles-là.*

## De la banlieue parisienne aux salons dakarois

Sokouana Gary a grandi dans les quartiers populaires de la région Île-de-France. Pas de réseau hérité, pas de carnet d'adresses transmis avec le nom de famille, pas de grande école pour ouvrir les portes. Juste une intelligence du monde, une sensibilité au détail, et cette conviction — têtue, presque irrationnelle — qu'il manquait quelque chose au marché africain.

Ce quelque chose était simple à formuler, mais révolutionnaire à incarner : pourquoi, lorsqu'un entrepreneur africain, une famille d'affaires du continent ou un diasporien exigeant recherche de l'excellence, doit-il systématiquement se tourner vers l'extérieur ? Pourquoi le savoir-faire, la discrétion, l'accompagnement stratégique de haut niveau semblent-ils réservés à d'autres ?

Elle décide alors de tout quitter pour aller planter les bases d'un projet au Sénégal. Un projet de conciergerie haut-de-gamme pensée pour les Africains, par quelqu'un qui comprend leurs codes, leurs ambitions, leur rapport à la réussite et à la famille. **La Maison LDK** naît de cette conviction : nous avons le droit à l'excellence. Nous avons le droit d'être entourés de gens qui visent, eux aussi, l'excellence.

## Quinze ans à son compte. Et pourtant.

Ce qu'on ne dit pas assez sur le syndrome de l'imposteur, c'est qu'il ne frappe pas les incompetents. Il frappe précisément ceux qui ont l'intelligence de mesurer la complexité de ce qu'ils font.

Sokouana Gary cumule plus de quinze ans d'entrepreneuriat. Quinze ans à tenir, à livrer, à s'adapter, à construire. Quinze ans de clients accompagnés, d'événements orchestrés, de crises gérées dans l'ombre. Et malgré tout ça, la question revient, sournoise : *suis-je vraiment légitime ici ?*

Elle a investi dans des événements pour se faire connaître, pour flirter avec les cercles qu'elle visait. Elle a été accompagnée. Elle a touché du doigt le milieu du luxe et de l'influence. Et puis, parfois, au moment précis où il fallait franchir le pas — elle s'est arrêtée.

*Pas de grande école. Pas le bon réseau de naissance. Pas sûre qu'on comprenne vraiment ce que j'apporte.*

Elle appelle ça le **Moonwalk** : l'art de reculer en ayant l'air d'avancer. Se refermer. Minimiser. Mettre en sourdine une valeur pourtant réelle, documentée, incarnée.

## **Le piège du milieu fermé**

Il y a une cruauté particulière dans certains secteurs : pour y entrer, il faut déjà y être. Le luxe, le conseil stratégique aux élites, la gestion d'image à haut niveau — ces univers fonctionnent par cooptation, par recommandations murmurées, par confiance accordée à ceux qui portent les bons codes depuis l'enfance.

Sokouana Gary, elle, a dû apprendre ces codes. Les observer, les décrypter, les intégrer sans avoir eu le luxe de les absorber par osmose familiale ou scolaire. C'est un travail invisible, épuisant, et profondément solitaire. Et lorsque de mauvaises rencontres — des partenaires peu alignés, des accompagnants mal choisis pour la gouvernance de son activité — viennent fragiliser ce qu'elle a construit, le doute se creuse encore.

## **Une tentative de financement. Une leçon de foi.**

Ancrée dans ses convictions religieuses, Sokouana Gary a toujours refusé de flirter avec certaines formes de financement qui entreraient en contradiction avec ses valeurs. Cette intégrité a un coût : celui de la sélectivité, du renoncement à des chemins plus rapides mais moins alignés.

C'est dans cet esprit qu'elle a lancé une campagne de financement participatif sur **Ulule** — un appel direct à sa communauté, en accord avec ses valeurs. La campagne n'a pas atteint son objectif. Peut-être parce que la peur a parfois pris le dessus. Peut-être parce que convaincre demande une exposition que le syndrome de l'imposteur rend difficile. Ou peut-être, simplement, parce qu'Allah prévoit un autre plan, ailleurs. Sa volonté est toujours pleine de sagesse — Son timing est toujours le bon.

*Quoi qu'il en soit, l'aventure continue. Et si vous croyez en ce projet, vous pouvez contribuer directement — à votre rythme, à votre mesure.*

<b>PAYPAL</b>	<b>VIREMENT BANCAIRE</b>
<b><a href="mailto:vip@lamaisonldk.com">vip@lamaisonldk.com</a></b>	<b>FR76 2823 3000 0147 5001 2812 477</b>
<i>Faire envoyer par un proche pour éviter les frais</i>	<i>Référence : votre nom + "Soutien La Maison LDK"</i>

Pour tout échange, prise de contact ou information :

**+33 6 11 52 06 30 · [vip@lamaisonldk.com](mailto:vip@lamaisonldk.com)**

## **Ce que le syndrome de l'imposteur cache vraiment**

Le syndrome de l'imposteur, dans le cas de Sokouana Gary, ne cache pas une incompétence. Il cache **une pionnière**.

Être pionnière, c'est agir sans modèle. Il n'existe pas de manuel pour créer une conciergerie haut-de-gamme africaine qui soit à la fois ancrée dans les réalités du continent et capable de rivaliser avec les standards internationaux. Il n'existe pas de chemin balisé pour une femme issue des quartiers populaires d'Île-de-France qui décide, un jour, que le marché africain mérite mieux — et qu'elle est celle qui peut le lui offrir.

Sokouana Gary n'a pas fait les grandes écoles. Elle a fait quelque chose de plus difficile : elle a construit sa propre école, avec ses propres règles, dans un secteur qui n'existait pas encore vraiment sous cette forme en Afrique de l'Ouest.

---

**C'est ça, la légitimité. Pas un diplôme. Pas un réseau hérité.  
Une vision tenue dans le temps, malgré tout.**

---

La Maison LDK · Dakar · Paris · Conciergerie stratégique & gestion d'image haut-de-gamme  
**+33 6 11 52 06 30 · [vip@lamaisonldk.com](mailto:vip@lamaisonldk.com)**