

[Cliquez ici pour lire en français](#)

Ambroise Tiemoko: A Marketing Strategist in San Pedro, Côte d'Ivoire

By: Mamadou Ouattara, USAID/MuniWASH Knowledge Sharing and Learning Advisor



Ambroise Tiemoko by a sanitation facility he built in San Pedro, Côte d'Ivoire.

Meet Ambroise Tiemoko, an entrepreneur and the founder of God Bless, a small business specializing in the construction of sanitation facilities in San Pedro, Côte d'Ivoire. His journey, marked by hardships and perseverance, led him from a challenging childhood to become a successful advocate for sanitation solutions. Along the way, he was supported by the USAID-funded Sanitation Service Delivery (SSD) project and Municipal Water, Sanitation, and Hygiene (MuniWASH) activity to improve his business skills. Tiemoko's dedication and vision have transformed his enterprise into a cornerstone for quality sanitation services in his community.

Who is Ambroise Tiemoko?

Ambroise Tiemoko is the founder of God Bless, a micro-enterprise specializing in the construction of sanitation facilities in the San Pedro region of Côte d'Ivoire. Born in 1991, Tiemoko's upbringing in Papadougou, a small village in Duékoué, was marked by hardship. Tiemoko was orphaned early in life, and he had to temporarily halt his education to earn a living doing everything from agricultural work, to domestic assistance, to fishing. Eventually, he resumed his schooling and obtained his primary school certificate at age 15 and his junior high school certificate at 19. His academic performance earned him a scholarship, but the pursuit of formal education was incompatible with his necessity to earn income, leading him to leave school. He continued to work small jobs, where his savings allowed him to register for short-term computer training that helped him earn an IT certificate.

Ambroise's new skillset and academic diplomas opened opportunities for him working for national and international organizations, such as Population Services International, International Rescue Committee, Save the Children, and the Henri Konan Bedié Hospital.

Entrepreneurship at All Costs

“Life didn't give me a choice. More than an activity, entrepreneurship is a necessity for me,” said Tiemoko when asked why he ventured into entrepreneurship while he was already employed. His passion for sanitation began when he seized an opportunity presented in 2015 by the USAID-funded Sanitation Service Delivery (SSD) project in Man, Côte d'Ivoire. Benefitting from on-the-job training as an employee on SSD, Tiemoko went from being a sales agent to a supervisor of sales agents to finally a Community Sanitation Promoter. Sensing the market potential, he

established his own micro-enterprise, God Bless, in 2019 in San Pedro, not long before the end of the SSD project to continue promoting sanitation solutions. The enterprise's name was inspired by his challenging but successful professional journey, which he considers a divine gift.

The USAID-funded MuniWASH project continued to support Tiemoko and God Bless after the SSD project concluded in March 2021. MuniWASH trained the business on formalization, management, accounting, and market development. God Bless was able to strengthen its position in the sanitation market through the provision of locally targeted products. As an example, the region of San Pedro is an area of high cocoa production where many agricultural workers are concentrated in camps with few sanitation facilities. These workers are organized in a cooperative and are reliable customers with a network of contacts. God Bless identified this potential market to promote the [SATO Pan](#) (deriving its name from "Safe Toilet") and other sanitation products.

In expanding his business, Tiemoko used the skills he learned through MuniWASH to initiate sales conversations with prospective clients through the Result = Attitude + Behavior (RACE) approach.¹ This initiative was complemented by the distribution of purpose-designed business cards to gain visibility. "Our strategy is founded on the principle that quality service equals a contented client equals an advocate promoting sanitation," says Tiemoko. By identifying satisfied clients, the company nurtures them into ambassadors or skilled artisans and motivates them with a referral reward for each new client they find. In areas reluctant to adopt sanitation products, God Bless provides free facilities for demonstration purposes.

Tiemoko's business approach also included formalizing processes through sales contracts, working with clients to dispel rumors of scams, and gaining customer trust through quality products and services. Tiemoko proudly states: "This approach allowed us to have founders of local schools as ambassadors due to the quality of the work that God Bless completed. We also have school principals who support our cause and promote our products. In addition, there are youth community leaders who act as our advocates among households in their respective communities. It's crucial to note that these individuals are not paid; it's their love for high-quality work that motivates them and, above all, the desire to improve their community's health."

"When I started on these projects, I knew nothing about sanitation," Tiemoko says, reflecting on his journey. "Today, thanks to USAID's support through SSD and MuniWASH, I am capable of handling various kinds of construction work. I can approach mayors, members of parliament, and even senators to advocate for their support in improving sanitation services in the community." Speaking about his future prospects, Tiemoko says that his vision is to become a larger, well-structured sanitation enterprise that offers quality services to all, including vulnerable and low-income families.

Tiemoko's message for other entrepreneurs is clear: "Customer satisfaction is key. A satisfied customer is a recruited advocate, without spending a penny."

¹ <https://www.devex.com/news/this-company-is-redefining-sales-tactics-for-the-base-of-the-pyramid-94531>

About the USAID MuniWASH Activity

MuniWASH collaborates with municipal governments, national agencies, water and sanitation service providers, and civil society organizations to improve and expand water and sanitation services in West Africa. The project focuses on four service areas: financial sustainability and investment; operational reliability; governance; and learning and knowledge sharing. In Côte d'Ivoire, MuniWASH is implemented in eight municipalities: Abengourou, Abobo, Bouake, Gagnoa, San Pedro, Soubre, Yamoussoukro, and Yopougon.

The MuniWASH activity is implemented by Tetra Tech in Benin and Côte d'Ivoire, in collaboration with its learning partner, the African Water and Sanitation Association (AfWASA).

Contacts:

Jules Hountondji, Contracting Officer's Representative: jhountondji@usaid.gov

Safaa Fakorede, MuniWASH Chief of Party: Safaa.Fakorede@tetrattech.com

Ambroise Tiemoko : Stratège en Marketing à San Pedro, Côte d'Ivoire



Ambroise Tiemoko près d'une installation sanitaire qu'il a construite à San Pedro.

Faites la connaissance d'Ambroise

Tiemoko, entrepreneur et fondateur de *God Bless*, une petite entreprise spécialisée dans la construction d'installations sanitaires à San Pedro, Côte d'Ivoire. Son parcours, marqué par des difficultés et une persévérance inébranlable, l'a conduit, depuis une enfance difficile, à devenir un défenseur avisé de solutions sanitaires. En chemin, il a été soutenu par le projet de [Prestation des Service d'Assainissement / Sanitation Service Delivery](#) (SSD) financé par l'USAID et l'activité [Municipal Water, Sanitation, and Hygiene](#) (MuniWASH) pour améliorer ses compétences en affaires. La dévotion et la vision de Tiemoko ont transformé son entreprise en un pilier des services sanitaires de qualité au sein de sa communauté.

Qui est Ambroise Tiemoko ?

Ambroise Tiemoko est le fondateur de *God Bless*, une micro-entreprise spécialisée dans la construction d'installations sanitaires dans la région de San Pedro en Côte d'Ivoire. Né en 1991, l'enfance de Tiemoko à Papadougou, un petit village de Duékoué, a été marquée par la difficulté. Orphelin très jeune, il a dû interrompre temporairement sa scolarité pour gagner sa vie en faisant tout, de travaux agricoles à des tâches domestiques en passant par la pêche. Il a finalement repris ses études et obtenu son certificat d'études primaires à l'âge de 15 ans et son certificat de collège à l'âge de 19 ans. Ses performances scolaires lui ont valu une bourse, mais la poursuite de ses études formelles était incompatible avec la nécessité de gagner un revenu, le conduisant à quitter l'école. Il a continué à travailler dans des petits boulots, où ses économies lui ont permis de s'inscrire à une formation informatique à court terme. Il a finalement obtenu un certificat en informatique.

Armé de cette nouvelle compétence et de ses diplômes académiques, il s'est aventuré dans la vie professionnelle, travaillant pour des organisations nationales et internationales telles que *Population Services International*, *International Rescue Committee*, *Save the Children*, et l'Hôpital Henri Konan Bedié.

L'esprit d'entreprise à tout prix

"La vie ne m'a pas donné le choix. Plus qu'une activité, l'entrepreneuriat est une nécessité pour moi", a déclaré Tiemoko lorsqu'on lui a demandé pourquoi il s'était lancé dans l'entrepreneuriat alors qu'il était déjà employé. Sa passion pour l'assainissement a commencé lorsqu'il a saisi une opportunité

présentée en 2015 par le projet SSD financé par l'USAID à Man, en Côte d'Ivoire. Bénéficiant d'une formation sur le tas en tant qu'employé de SSD, Tiemoko est passé d'agent commercial à superviseur d'agents commerciaux pour finalement devenir un Promoteur de l'Assainissement Communautaire. Sentant le potentiel du marché, il a créé sa propre micro-entreprise, *God Bless*, en 2019 à San Pedro, peu de temps avant la fin du projet SSD, afin de pouvoir continuer à promouvoir des solutions d'assainissement. Le nom de l'entreprise a été inspiré par son parcours professionnel difficile mais réussi, qu'il considère comme un don divin.

Le projet MuniWASH, financé par l'USAID, a continué à soutenir Tiemoko et *God Bless* après la conclusion du projet SSD en mars 2021. MuniWASH a formé l'entreprise à la formalisation, à la gestion, à la comptabilité et au développement de marché. *God Bless* a pu renforcer sa position sur le marché de l'assainissement grâce à la fourniture de produits ciblés localement. Par exemple, la région de San Pedro est une zone de grande production de cacao où de nombreux travailleurs agricoles sont concentrés dans des camps avec peu d'installations sanitaires. Ces travailleurs sont organisés en coopérative et constituent des clients fiables avec un réseau de contacts. *God Bless* a identifié ce marché potentiel pour promouvoir le [SATO Pan](#) (dérivé de « *Safe Toilet* » Pan) et d'autres produits sanitaires.

God Bless a utilisé les compétences acquises grâce à MuniWASH pour initier des conversations de vente avec des clients potentiels grâce à l'approche Résultat = Attitude + Compétence + Effort (RACE). Cette initiative a été complétée par la distribution de cartes de visite spécialement conçues pour gagner en visibilité. "Notre stratégie repose sur le principe que le service de qualité équivaut à un client satisfait qui devient un défenseur de l'assainissement", explique Tiemoko. En identifiant des clients satisfaits, l'entreprise les forme en ambassadeurs ou artisans qualifiés et les motive par une récompense pour chaque nouveau client qu'ils trouvent. Dans les zones réticentes à adopter des produits sanitaires, *God Bless* fournit des installations gratuites à des fins de démonstration.

L'approche commerciale de Tiemoko comprenait également la formalisation des processus à travers des contrats de vente, le travail avec les clients pour dissiper les rumeurs d'escroquerie et gagner la confiance des clients grâce à des produits et services de qualité. Tiemoko déclare fièrement : « cette formule nous a permis d'avoir des fondateurs d'école qui sont des relais grâce à la qualité du travail bien fait et la satisfaction qui s'en est suivi. Nous avons des directeurs d'école qui adhèrent à notre cause et qui font la promotion de nos produits. Il y a aussi des présidents des jeunes des communautés qui sont nos portes voix auprès des ménages de leurs communautés respectives. Il faut retenir que ces personnes ne sont pas rémunérées, c'est l'amour du travail bien fait qui les motive et surtout le désir de contribuer significativement à la santé de leur communauté au travers de ces actions. »

« Lorsque j'ai commencé ces projets, je ne connaissais rien à l'assainissement, déclare Tiemoko en réfléchissant à son parcours. Aujourd'hui, grâce au soutien de l'USAID à travers SSD et MuniWASH, je suis capable de gérer différents types de travaux de construction. Je peux aborder les maires, les membres du parlement et même les sénateurs pour plaider en faveur de leur soutien à l'amélioration des services d'assainissement dans la communauté. » Parlant de ses perspectives d'avenir, Tiemoko déclare que sa vision est de devenir une entreprise d'assainissement plus grande et bien structurée qui offre des services de qualité à tous, y compris aux familles vulnérables et à faible revenu.

Le message de Tiemoko pour d'autres entrepreneurs est clair : « La satisfaction du client est essentielle. Un client satisfait est un défenseur recruté, sans dépenser un centime. »

À propos de l'activité MuniWASH de l'USAID

MuniWASH collabore avec les gouvernements municipaux, les agences nationales, les fournisseurs de services d'eau et d'assainissement, et les organisations de la société civile pour améliorer et étendre les services d'eau et d'assainissement en Afrique de l'Ouest. Le projet se concentre sur quatre domaines de service : la viabilité financière et l'investissement ; la fiabilité opérationnelle ; la gouvernance ; et l'apprentissage et le partage de connaissances. En Côte d'Ivoire, MuniWASH est mis en œuvre dans huit municipalités : Abengourou, Abobo, Bouaké, Gagnoa, San Pedro, Soubre, Yamoussoukro et Yopougon.

L'activité MuniWASH est mise en œuvre par Tetra Tech au Bénin et en Côte d'Ivoire, en collaboration avec son partenaire d'apprentissage, l'Association Africaine de l'Eau et de l'Assainissement (AfWASA).

Contacts :

Jules Hountondji, Représentant du Responsable du Contrat : jhountondji@usaid.gov

Safaa Fakorede, Chef de Projet MuniWASH : Safaa.Fakorede@tetrattech.com