

Invité
du mois



Oula Téhé

L'étoile noire de la joaillerie



Imprégné de la culture hip-hop, cet **ex-footballeur reconverti dans le textile** a commencé en vendant des tee-shirts dans la rue. **Dix ans plus tard, il franchit une nouvelle étape en concrétisant son rêve le plus cher : créer une marque de joaillerie.** Élevé aux côtés de femmes modèles en Seine-Saint-Denis, il a fait de l'étoile, symbole de la confiance en soi, la signature de sa marque Goldaia. Il partage aujourd'hui son expérience auprès des nouvelles générations notamment lors de rencontres networking mensuelles. Il est aussi à l'origine d'une série de livres sur le développement personnel dont le 2^e tome paraîtra en janvier.

Rencontre avec une étoile qui rayonne autant qu'elle illumine les autres.

En une décennie, Goldaia a connu une belle évolution, passant d'une marque de vêtements streetwear à une collection de bijoux fantaisie haut de gamme. Comment résumeriez-vous ce parcours exceptionnel ?

J'ai commencé dans le textile en 2004. En 2008, j'ai demandé à ma sœur de me donner un billet de 5 euros chaque dimanche. J'ai économisé six mois pour pouvoir floquer « AIA AMBITION » sur mes tee-shirts. L'acronyme AIA, inspiré des principes enseignés par mon ancien coach de football, Joseph Baya, veut dire : Attitude, Intelligence et Assiduité. Joseph Baya me disait toujours de jouer avec ma tête, car la vitesse ne suffit pas.

Je dois aussi beaucoup à Nicole à qui je tiens à rendre hommage. Elle m'a appris à coudre et a grandement facilité mes démarches pour déposer ma première marque « Brillance » à l'INPI. La création d'un site internet pour vendre mes vêtements en ligne et la distribution de flyers dans des établissements scolaires ont marqué une nouvelle étape.

En 2014, après avoir réalisé un défilé de mode, j'ai décidé de me lancer dans la joaillerie, car ça a toujours été un rêve pour moi de créer une marque de bijoux inspirée des codes hip-hop. Mon défi était d'intégrer cet univers de luxe fermé aux gens comme moi, issus des banlieues.

Goldaia démontre qu'il est possible d'aspirer à quelque chose de plus grand.

On dit souvent qu'une entreprise ou une marque est le reflet de la personnalité de son fondateur. En quoi votre marque vous ressemble-t-elle ?

Ma marque me ressemble par son côté épuré. Je suis une personne d'une grande simplicité, humaine, sans artifice. C'est une marque de caractère, à mon image, car il m'a fallu beaucoup de résilience et de détermination pour arriver là où je suis. Je dis souvent « *plus la cicatrice est profonde, plus l'Art est beau !* ». Tout ce qui a pu me blesser dans la vie, j'ai réussi à le transformer pour l'embellir. Mes bijoux sont discrets, mais captent l'attention de manière subtile et élégante, un peu comme une étoile dans le ciel.

Revenons aux débuts de votre marque. Baigné par la culture hip-hop depuis votre enfance, vous avez commencé par vendre des vêtements streetwear dans la rue. Avec du recul, pensiez-vous à ce moment-là réussir à créer une marque de joaillerie lucrative ?

L'idée germait en moi, mais pour être honnête, je ne pensais pas y parvenir à ce moment-là ! Mon amour pour les bijoux remonte à mes sept ans, quand j'ai vu une pochette d'album de « Silkk the Shocker », arborant une grosse chaîne autour du cou. À partir de cet instant, j'ai demandé à ma mère de m'offrir des bijoux à mes anniversaires. J'ai reçu des bagues, des pendentifs et des gourmettes quand généralement les garçons veulent une PlayStation ou une Game boy.

Plus que de la joaillerie, vos créations visent à inspirer les autres à croire en eux-mêmes et à persévérer.

Quels ont été les points de blocages personnels sur lesquels vous avez dû travailler pour amener votre marque à un autre niveau ?

J'ai souffert du syndrome de l'imposteur, d'un sentiment de non-crédibilité, étant donné l'absence de modèles auxquels je pouvais m'identifier dans ce domaine. Bien que j'ai toujours assumé qui j'étais, j'avais peur de ne pas être accepté. J'imaginais que l'univers de la joaillerie projetterait sur moi un tas de clichés en tant que noir issu de banlieue. Lorsque j'ai lancé mes premiers bijoux, on m'a demandé où je les avais achetés, comme si un homme noir ne pouvait pas être le créateur. J'ai dû me légitimer en montrant les différentes étapes de fabrication et de production. Durant les trois premières années, j'ai dû constamment prouver pour être validé.

“ J'ai souffert du syndrome de l'imposteur ; d'un sentiment de non-crédibilité ”

Vous êtes entouré d'une équipe engagée dans la réussite de Goldaia. Être bien entouré, c'est la clé du succès ?

C'est le plus important ! Être bien entouré permet de maintenir le cap, surtout dans les périodes difficiles, où le doute peut s'installer. Faire grandir un projet implique de savoir déléguer et de s'entourer de personnes qui partagent la même vision. Je suis convaincu qu'une énergie positive autour de la table permet de rêver grand. Et l'entourage en fait partie.

La réussite est aussi liée aux rencontres. Lors d'un événement, vous confiez à une personne votre rêve de créer une marque de bijoux. Elle vous met en relation avec Baldé Moussa, un joaillier sénégalais qui travaille pour de grandes marques de luxe. Que représente pour vous cette collaboration ?

Ma rencontre avec Baldé a modifié le cours de l'histoire de Goldaia. Il m'a tendu la main, en me donnant accès à un milieu très sélect et fermé et m'a montré qu'il existe encore des personnes bienveillantes sur cette terre. Chaque jour, je m'efforce d'honorer la confiance qu'il m'a accordée. Baldé, tout comme moi, est autodidacte, et un jour, il m'a confié : « *si je ne te tends pas la main, je ne sais pas qui le fera !* ».

Aujourd'hui, Goldaia est en voie de pénétrer le monde de la joaillerie. Qu'est-ce que cela signifie en termes d'exigences ?

Les matériaux semi-précieux que nous utilisons peuvent être transformés en matières nobles. Cela veut dire que nous allons désormais travailler avec de l'or, des diamants, des pierres telles que le saphir ou la tourmaline. Pour accéder à la joaillerie, il faut disposer d'un budget important, et d'une image de marque, que nous avons construite au fil des années. Constituer une équipe compétente et adaptée était également nécessaire avant de prétendre intégrer le monde de la joaillerie. Car la réalisation de ces bijoux implique la collaboration de lapidaires, d'artisans-joailliers, et de graphistes, ainsi que des ressources pour acquérir et tracer les pierres. C'est une tout autre chaîne de valeurs à prendre en compte.



■ ■ ■ **Le développement personnel fait partie de votre identité. Vous partagez les clés de votre réussite dans des ouvrages. Comment investissez-vous dans votre développement ? Et que dirait le petit Oula Téhé en vous voyant aujourd'hui ?**

Le petit Oula Téhé dirait : « *c'est bien mon ami, tu as fait les bons choix ! Tu as eu raison d'être déterminé, de croire toujours en toi. Je suis content que tu aies pris conscience très tôt de l'importance d'investir sur toi-même, et de te développer personnellement.* » J'ai toujours été curieux d'apprendre, j'aimais discuter avec des personnes plus âgées que moi, notamment avec des directeurs pour lesquels j'ai travaillé. J'essayais de comprendre leur mindset (« *état d'esprit* »). Une phrase de Stéphane, le directeur de Décathlon, m'a particulièrement marqué : « *Quand tu fais un projet, concentre-toi dessus, puis demande l'avis des autres après l'avoir réalisé, sinon le projet ne te ressemblera pas.* »

Vous êtes une source d'inspiration pour les jeunes, en particulier ceux issus des banlieues. Quels messages souhaitez-vous transmettre, compte tenu de la singularité de votre parcours, qui démontre que tout

est possible pour celui qui y croit fermement ?

Il faut avoir confiance en soi et travailler dur. Mais il faut aussi apprendre à se connaître pour pouvoir ouvrir les champs des possibles dans son esprit. Il est important d'être curieux, de se former continuellement, et de garder une forme d'humilité. Développer un esprit critique sur son travail permet d'apporter une meilleure contribution. Je leur dirai aussi de s'inspirer des parcours de ceux qui ont réussi, en lisant leurs biographies, car cela permet de comprendre leur état d'esprit, quelles que soient les difficultés qu'ils ont traversées.

Votre maman a une influence sur l'homme et l'entrepreneur que vous êtes devenu. En quoi a-t-elle été un modèle pour vous ?

Ma mère a toujours cru en moi, et m'a rapidement armé pour affronter la vie. Elle m'a enseigné une leçon précieuse en me disant un jour : « *Tu auras beau être entouré dans la vie, tu seras seul mon fils, même moi je ne serai plus là !* ». Cela m'a permis de développer tôt un sens de l'indépendance et des responsabilités. Ma mère a été un modèle, je la voyais partir tôt pour le

travail, à 5 h du matin pour ne rentrer qu'à partir de 21 h. Comme ma sœur, les femmes de ma famille sont de vraies bosseuses. Ma mère a grandi en Côte d'Ivoire avant de venir en France où elle a exercé le métier d'infirmière pendant plus de vingt ans dans l'hôpital de la fontaine, avant de devenir directrice d'une crèche dans le 92.

Où aimeriez-vous voir Goldaia dans dix ans ?

Mon rêve pour Goldaia est que la société devienne une maison de haute joaillerie pionnière, avec une diversité exceptionnelle de talents ! Et je rêve d'une place Vendôme avec des créateurs de luxe sur le continent africain.

Amina a été le premier magazine à vous accorder une interview en 2014, lors de votre défilé de mode. On se donne rendez-vous dans dix ans sur la place Vendôme en Afrique ?

Absolument, c'est un symbole magnifique ! Ma première interview avec le magazine Amina remonté à l'époque où je travaillais dans le textile. En 2024, j'entame ma première année dans la joaillerie, et Amina continue de m'accompagner dans cette aventure. ●