

Les entrepreneuses belgo-marocaines battantes mais peu aidées

De l'idée originale, de l'innovation même, à la concrétisation d'un produit ou d'un service, le cerveau des femmes entrepreneuses marocaines ne manque ni de neurones ni d'énergie... Parce qu'il en faut pour surmonter d'abord des préjugés familiaux (un vrai emploi est plus sécurisant pour une femme), sociaux et, bien sûr, « malgré les handicaps d'être une femme et belgo-marocaine », trouver l'argent et les investisseurs. Mais face à ces nombreux obstacles, elles sont nombreuses à se battre, à se dépasser et à obtenir au minimum une stabilité de vie professionnelle, et, au mieux, une vraie reconnaissance de leur talent et/ou de la pertinence de leur activité.

Fouzia Oukacha, ancienne chercheuse en biochimie à l'ULiège et spécialiste des antioxydants, est à ce titre exemplaire avec sa réorientation vers la vie autonome. Elle a créé il y a dix ans sa société Bio-NutriLab, qui commercialise la marque Granaline, dédiée à la production des jus et compléments alimentaires bio d'un fruit très méditerranéen, la grenade.

Aujourd'hui, l'entreprise, forte de sept permanents et d'un réseau freelance, diffuse et exporte sa marque dans les magasins bio, mais aussi dans la grande distribution et les pharmacies.

Le premier grand choc quand on se lance, dit-elle, c'est la différence de perception entre la Flandre et la Wallonie : « Dans le Limbourg où j'ai grandi, il n'y a pas cet enfermement communautaire, ni social, ni économique. En Wallonie en revanche, on vous renvoie vers un quartier, un type d'activités, de clientèle, un ghetto, et il est très difficile de solliciter des aides, même publiques qui existent pour lancer les entreprises, mais qui sélectionnent des projets et des candidats entrepreneurs souvent moins « typés » et plus masculins ».

Créativité, mais aussi ténacité, persuasion, audace, et redoublement d'efforts... « **Quand on vous sort par la porte, il faut rentrer par la fenêtre.** Et lorsqu'on refuse de vous aider, malgré vos garanties et vos résultats positifs, eh bien, on compte sur soi-même, une fois de plus ! Heureusement que nous avons appris à être des bosseuses ». Fouzia aujourd'hui veut développer plus loin les atouts de son produit de base vers des applications pharmaceutiques, les cosmétiques et des clients prestigieux la suivent déjà. « Les fonds d'investissement ne sont pas très accueillants, alors je puise dans mes fonds propres, et je développe ce nouveau projet toute seule en parallèle avec Granaline. Et je réussirai ! »

.....