

Belgo-Marokkaanse vrouwelijke ondernemers: hardwerkend maar met weinig hulp

Van een origineel idee, of zelfs een innovatie, tot de realisatie van een product of dienst, de hersenen van Marokkaanse vrouwelijke ondernemers hebben geen gebrek aan neuronen of energie... Want het kost hen moeite om familievooroordelen te overwinnen (een echte baan biedt meer zekerheid voor een vrouw), sociale vooroordelen, en natuurlijk, "ondanks de handicaps van het feit dat ze vrouw en Belgisch-Marokkaans zijn", om geld en investeerders te vinden. Maar tegenover deze vele obstakels staan veel vrouwen die vechten, die zichzelf overtreffen om op zijn minst een stabiel beroepsleven op te bouwen en in het beste geval echte erkenning te krijgen voor hun talent en/of de relevantie van hun activiteit.

Fouzia Oukacha, voormalig biochemisch onderzoekster aan de Universiteit van Luik en gespecialiseerd in antioxidanten, is een goed voorbeeld van haar heroriëntatie naar een zelfstandig leven. Tien jaar geleden richtte ze haar bedrijf Bio-NutriLab op, dat het merk Granaline op de markt brengt, gewijd aan de productie van biologische sappen en voedingssupplementen op basis van een zeer mediterrane vrucht, de granaatappel.

Vandaag de dag, met zeven vaste medewerkers en een netwerk van freelancers, distribueert en exporteert het bedrijf haar merk naar biologische winkels, supermarkten, en apotheken.

De eerste grote schok als je begint, zegt ze, is het verschil in perceptie tussen Vlaanderen en Wallonië. "In Limburg, waar ik ben opgegroeid, bestaat er niet zoiets als een gesloten gemeenschap, noch op sociaal, noch op economisch vlak. In Wallonië daarentegen word je teruggestuurd naar een wijk, een type activiteit, een klantenkring, een getto, en is het heel moeilijk om steun aan te vragen, zelfs overheidssteun, die bestaat om bedrijven op te starten, maar die in de praktijk projecten en kandidaat-ondernemers selecteert die vaak minder 'getypecast' en meer mannelijk zijn."

Creativiteit, maar ook doorzettingsvermogen, overtuigingskracht, durf en een verdubbeling van de inspanningen... **"Als ze je door de deur naar buiten brengen, moet je door het raam naar binnen.** En wanneer iemand weigert je te helpen, ondanks je garanties en je positieve resultaten, wel, dan moet je opnieuw op jezelf vertrouwen! Gelukkig hebben we geleerd om keihard te werken." Vandaag wil Fouzia de troeven van haar basisproduct verder uitspelen in de richting van farmaceutische toepassingen en cosmetica, en prestigieuze klanten volgen haar hierin al. "Investeringsfondsen zijn niet erg uitnodigend, dus ik put uit mijn eigen middelen en ontwikkel dit nieuwe project in mijn eentje naast Granaline. En ik zal slagen!"

.....

