

# MANDELA DAY

18 juillet 2021 15H-22H



📍 Place Anneessens



# TALK 1

## L'ENTREPRENEURIAT DES PERSONNES D'ORIGINE AFRICAINE

### MODÉRATEUR



### ORATEURS



# Talk 1

## L'ENTREPRENEURIAT DES PERSONNES D'ORIGINE AFRICAINE

**Christian LEVO**

**Rapporteur**

Mesdames, messieurs, bonjour,

Je pense que nous allons commencer.

Je tenais au nom de l'équipe à vous présenter des excuses pour les incidents indépendants de notre bonne volonté. Je vous présente chacun des intervenants.

Nous avons le modérateur, **Cleave Djinkou** qui est rédacteur en chef adjoint du magazine Balle à Terre. Et c'est lui qui va officier en tant que modérateur et guider le talk.

Nous avons le large sourire que vous voyez, c'est **Isabelle Grippa** qui est Directrice Générale de Hub.Brussels ; nous avons **Momi Mbuze** qui est excusé, qui a un petit empêchement ; et tout au fond, nous avons madame **Michèle Moanda** qui est la fondatrice de Little Mimi Events.

Je vais céder la parole au modérateur qui va gérer le talk de main de maître.

**Cleave DJINKOU**

**Rédacteur en chef adjoint du magazine Balle à terre**

**Modérateur**

Merci Christian,

Bonjour à tous,

Je vous remercie d'être là pour ce talk sur l'entreprenariat africain. Donc, comme l'a dit Christian, nous avons comme intervenants, Isabelle Grippa de Hub.Brussels qui va dans quelques instants nous en dire plus sur ses activités sur Hub.Brussels. Je vais commencer par elle et lui passer la parole.

# Isabelle Grippa

## Directrice Générale de Hub.Brussels

Merci à tous et à toutes pour votre patience et votre intérêt malgré le soleil ambiant qu'on attendait depuis si longtemps.

Hub.Brussels, c'est l'agence bruxelloise qui accompagne les entreprises. C'est assez nouveau dans le paysage bruxellois. Ça a été créé il y a trois ans avec comme objectif de pouvoir fournir tout l'accompagnement dont l'entreprise a besoin pendant tout le cycle de sa vie, que ce soit la création, l'expansion et l'internationalisation, sujet qui va évidemment nous intéresser ici.

Alors, on a 350 hubsters, comme on les appelle, ces agents de hub qui sont là, des experts sur toutes les catégories, toutes les thématiques qui sont là pour accompagner les entreprises bruxelloises. C'est assez innovant ; en Belgique ça n'existe pas d'avoir une agence complète qui offre en one single place toute l'offre d'accompagnement disponible.

Alors au niveau de l'international, on a 35 postes à l'étranger qui couvrent plus de 50 pays. Ce sont des agents, attachés économiques et commerciaux, qui sont positionnés dans les différents pays intéressants pour la région bruxelloise pour aider toutes les entreprises à pouvoir exporter leurs biens et/ou services à l'étranger. Alors ce qui est intéressant aussi au niveau belge, c'est quelque chose qu'on sous-estime, mais on a une capacité internationale incroyable, de par la régionalisation des compétences.

Alors, je m'explique : le commerce international, c'est généralement une politique régaliennne, comme on l'appelle, qui est un dévolu fédéral dans la majorité des pays sauf en Belgique, ça a été régionalisé, et donc maintenant, le commerce extérieur est de la compétence des trois régions.

Mais là-dessus, nous avons chacune développé notre représentation de l'international. Mais on a eu l'intelligence, et, je n'étais pas là, mais je ne peux que doublement les féliciter, d'avoir partagé en fait ces réseaux ; c'est Fit (Flanders Investment & Trade) en Flandre, AWEX (Agence wallonne à l'exportation et aux Investissements étrangers) en Wallonie et Hub à Bruxelles, on partage les réseaux, de façon à couvrir quasi la planète entière avec plus de 130 pays, ce qui pour la taille de la Belgique est assez exceptionnel.

Donc c'est autant de potentialités pour une entreprise de pouvoir également se développer à l'international.

Alors, au niveau bruxellois, le deuxième atout, contrairement à la Flandre et la Wallonie, c'est qu'on a une population très cosmopolite. On est la deuxième ville la plus cosmopolite après Dubaï. On a tendance à le sous-estimer aussi, et c'est un vrai levier de développement économique pour la région. On a plus de 160 nationalités. Et donc on le voit quand on organise des missions à l'international, on en a plus de 150 par an, quand on a une forte diaspora en région bruxelloise, l'impact de la mission est quintuplé carrément. On a plus de 62% de la diaspora qui est intéressée en voulant entreprendre dans son pays d'origine.

Et donc c'est une force vive sur laquelle Hub et le gouvernement s'appuient. Mais on est soutenu en ça dans la déclaration de politique régionale qui soutient notamment le développement économique en soutien à la diaspora existante. Ça c'est un vrai levier !

On a pu constater au Maroc où l'on a eu énormément de succès à tel point que le ministre qui a la compétence du commerce extérieur, Pascal Smet, pour ne pas le nommer, a décidé d'ouvrir un nouveau bureau à Rabat qui a été créé par l'AWEX.

Alors, nous au niveau bruxellois, on a récemment ouvert un nouveau bureau à Dakar pour couvrir toute cette partie subsaharienne dans la mesure où l'on a reçu énormément de demandes, et l'on a identifié énormément de potentialités à pouvoir commercer avec cette partie du monde.

On a bien sûr demandé au Fédéral d'agender (planifier) une mission officielle qu'on appelle mission princière. Vous voyez, c'est la princesse Astrid qui amène toute une délégation d'entrepreneurs. Et dedans, il y a aussi nous, Hub, avec des entreprises bruxelloises, assez accessible à toutes et à tous. Et ça, c'est un point d'attention majeur à Bruxelles à communiquer énormément sur cette mission princière. L'objectif, c'est également que la délégation bruxelloise soit représentative de Bruxelles et aussi très présente, et qu'on puisse marquer le coup pour ouvrir ce bureau et entamer des échanges économiques, structurels et pérennes à toute cette partie du monde qui était pour le moment encore peu couverte pour les échanges économiques.

Alors, peut-être aussi, un nouveau point d'attention, pour les femmes, on est presque paritaires... autour de la table, je m'en réjouis. On a aussi identifié un levier d'échange entre Bruxelles et l'Afrique : c'était les femmes. Puisque on a aussi tendance à ne pas soulever cette performance, mais l'Afrique a le meilleur taux d'entrepreneuriat féminin au monde. On a plus de 25 % d'entrepreneurs féminins alors qu'au niveau de l'Europe, c'est 8 %. Soulignons que Bruxelles est très bien positionné ; on est à 35 %.

On peut se dire effectivement que la diaspora, la coopération au développement a une importance pour développer ces pays-là, nous avons aussi à apprendre de cette source entrepreneuriale féminine qu'il y a en Afrique.

Et donc, dans cette mission que nous allons organiser, nous allons systématiquement y ajouter un relai entrepreneurial féminin pour avoir de véritables échanges entre les communautés et les écosystèmes sur place, et à Bruxelles pour aussi s'en inspirer.

Je vais peut-être m'arrêter là, parce que je pourrais encore parler longtemps et peut-être céder la parole à Michèle.

## **Cleave DJINKOU**

### **Modérateur**

Merci Isabelle pour cette présentation,

Je crois que pendant les échanges, on va revenir sur ce que Hub.Brussels fait pour les entreprises basées ici à Bruxelles et en Belgique.

Nous venons d'accueillir Momi Mbuze qui va lui-même se présenter tout à l'heure, mais avant, je vais demander à Michèle de nous présenter l'activité Little Mimi Events.

## **Michèle Moanda**

### **Fondatrice de Little Mimi Events**

Bonjour à tous,

Merci pour votre présence.

Alors, moi, c'est Michèle Moanda. Je suis professeure de métier et j'ai une activité commerciale dans l'organisation d'événements, Little Mimi Events qui se compose en trois parties : une partie organisation d'événements, une partie magazine et la troisième partie, c'est une formation wedding planner aussi bien en Belgique qu'au Congo. Little Mimi Events existe depuis 2015 et ce n'est qu'en 2018 qu'on s'est dit... on est parti d'un constat qu'il manquait des écoles de formation aux métiers d'organisation d'événements et d'organisation de mariages. Donc, nous avons créé My Wedding Academy, comme je le disais donc. On forme aussi bien en Belgique, Congo Brazza et Congo Kinshasa.

## Cleave DJINKOU

Merci,

Momi, désolé de t'accueillir comme ça.

Bon, est-ce que tu peux te présenter ?

## Momi Mbuze

### Auteur, Conférencier, Entrepreneur

Bonjour tout le monde,

Désolé pour le retard. Je suis venu en voiture ; c'est compliqué de se garer.

Je m'appelle Momi Mbuze.

Je suis auteur, activiste panafricain, je donne aussi des cours d'histoire de l'Afrique aux enfants de 8 à 15 ans, je suis aussi entrepreneur dans l'agro-business, parce que j'ai des terrains, quelques hectares au pays par rapport auxquels on lance les activités cette année-ci. Voilà en gros, ce que je fais, bien sûr.

## Cleave DJINKOU

Ok, merci,

Avant d'entrer dans le vif du sujet, je voudrais faire un petit tour de table, que chacun me dise pour lui ce que c'est qu'entreprendre et s'il y a une spécificité de l'entrepreneuriat africain ici en Belgique.

Donc, ok, Michèle va commencer.

## Michèle Moanda

### Fondatrice de Little Mimi Events

Pour moi, l'entrepreneuriat, c'était vraiment... Je suis arrivée à entreprendre parce que je cherchais, je postulais du fait de mon graduat en marketing ensuite de mon master en Sciences commerciales. Je cherchais vraiment à exercer dans un département marketing et je n'ai pas eu d'opportunité donc je me suis dit que je vais créer mon entreprise et exercer une fonction qui me passionne. Donc entreprendre, c'est vraiment ne pas rechigner à la tâche, être son propre patron, le côté de ne pas avoir de chef et prendre toute les décisions et savoir s'organiser, c'est vraiment ça qui m'intéresse, et c'est surtout l'indépendance.

## Cleave DJINKOU

Merci,

Momi

## Momi Mbuze

Merci,

Entreprendre, c'est vouloir mieux qu'un salaire, c'est plus que du salariat ; entreprendre c'est vouloir faire quelque chose qui nous correspond, qui te correspond et qui répond à un besoin.

Entreprendre, c'est quoi ? C'est participer à la vie économique de sa communauté, de sa collectivité de son pays bien sûr, d'apporter un plus en générant des revenus, en générant aussi du travail, en créant de l'emploi, c'est-à-dire apporter un plus que ce que l'on a en étant simplement salarié. Donc, je pense qu'entreprendre, c'est réellement être une personne qui apporte une réponse à quelque chose et qui y trouve aussi son épanouissement en faisant quelque chose qui lui correspond et qui lui plaît.

## Cleave DJINKOU

Merci,

Vous avez parlé de communauté. Est-ce qu'il y a une spécificité de l'entrepreneur africain ou afro-descendant en Belgique ?

## Momi Mbuze

Je dirais que non, mais de ce que j'en sais, c'est que beaucoup d'entrepreneurs sont dans le secteur du service et parfois dans les secteurs de la logistique.

On en trouve rarement dans le secteur bancaire, par exemple. On est beaucoup plus dans le service, c'est-à-dire, on connaît une problématique et on veut y apporter une réponse en général, c'est un peu ce que ma sœur Michelle le fait, c'est que l'on apporte une réponse à un besoin qui est là, donc on est dans le service. Mais c'est vrai que dans notre communauté on devrait à un moment donné passer à l'étape supérieure c'est-à-dire, le semi-industriel, ce genre de choses, mais c'est vrai qu'actuellement on est vraiment dans le service et dans le secteur primaire et tout ce qui touche un peu aux métiers de base.

## Cleave DJINKOU

Merci,

Isabelle

## Isabelle Grippa

L'entrepreneuriat, c'est une notion qui a été un peu galvaudée pendant pas mal de temps et donc au niveau de Hub, on a décidé de se positionner clairement.

L'entrepreneuriat, c'est un vecteur d'émancipation individuel, ce n'est pas un levier de création de profit ou d'économie d'argent, c'est vraiment un levier d'émancipation individuel pour les femmes comme pour les hommes, et c'est accessible à toutes et tous. C'est vraiment intégré maintenant dans notre vision des statuts et des services que l'on délivre.

Et donc, l'idée que l'on puisse effectivement offrir cette émancipation sociale à des individus, quels qu'ils soient, quelle que soit leur scolarité, leur origine évidemment, c'est important pour Hub et c'est le guideline qu'on s'est donné. Alors, il y a aussi effectivement un côté impact social, environnemental, cet entrepreneuriat n'est pas là uniquement pour faire du profit mais avant tout pour faire changer la société. Avoir un impact social et environnemental, ça c'est quelques axes sur lesquels nous on s'est positionné au niveau de Hub, soutenu en cela par le gouvernement, mais c'est un facteur de changement, c'est-à-dire le changement sociétal n'est pas forcément maintenant de la prérogative des asbl ou des ONG, mais aussi de l'entrepreneuriat. Et on voit que l'on a des résultats assez incroyables à partir du moment où quand on investit dans l'accompagnement, l'entreprise *impacte*. On l'a dans le secteur médical, on le voit dans le secteur digital pour la vie, on le voit dans le secteur agroalimentaire, c'est vraiment un secteur de changement sur lequel on peut se reposer.

## Cleave DJINKOU

Merci bien,

Maintenant, je vais proposer que les différents entrepreneurs nous donnent les difficultés qu'ils ont rencontrées et par la suite Hub.Brussels donnera un peu quelles solutions ils ont face à ces difficultés.

Donc, Michèle, vous pouvez commencer.

## Michèle Moanda

Lors du lancement de Little Mimi Events, les difficultés rencontrées, je trouve, c'est surtout qu'on manquait, parce que c'était en 2015, de moyens d'être encore plus visibles, c'est-à-dire lorsque j'organisais la première Wedding Academy, j'ai eu deux candidates, une qui venait de Namur et une autre qui venait de Woluwé, et c'était 2 belges 100% et quand elles m'ont vue, elles ont fait : ah, on ne savait pas que vous étiez noire ! Sur le coup, j'ai rigolé parce que voilà, je n'allais pas me fâcher, je me suis dit comment toucher encore plus de personnes, montrer que je suis là, légitime de ce que je fais et que tout le monde sache que voilà, il y a une Wedding Academy.

Je trouve qu'on a un manque de visibilité. Alors depuis, il y a eu de l'eau qui a coulé sous les ponts ; on a d'autres entrepreneurs qui créent des répertoires, des sites internet pour essayer de rassembler un peu tout ce qui est entrepreneuriat dans différents secteurs d'activités black/afro. Quoi d'autres, je trouve aussi que l'on a des difficultés, un souci de légitimité, j'ai l'impression qu'on ne soit pas encore assez légitime dans certains secteurs comme disait Momi. Pourquoi on est beaucoup dans le secteur du service, des secteurs primaires ? Parce que dans le secteur du service, on n'a pas beaucoup d'investissements, on ne prend pas beaucoup de risques financiers, et si on veut monter, investir dans d'autres domaines, il faut affronter les banques. Et c'est là où ça coince un peu, parce qu'il faut des crédits beaucoup plus importants pour pouvoir investir et développer d'autres secteurs d'activités. Donc moi, c'est surtout ces deux point-là qui m'ont un peu interpellée. Par contre, j'ai vite appris qu'il fallait que je travaille deux fois plus. Donc à chaque fois que je j'avais un problème, je me suis dit comment je vais faire pour créer. Donc, j'ai créé ma propre structure parce que je ne trouvais pas, on ne m'engageait pas ; il y a la barrière de la langue ; née au Congo et grandi à Bruxelles, je ne parle pas forcément le néerlandais, donc il y a la barrière de la langue, alors j'ai décidé de créer et de diversifier mon public.



## Cleave DJINKOU

Avant de passer la parole à Momi, justement **ces deux points, visibilité et légitimité**, ça m'interpelle parce que justement, nous sommes confrontés à cela aussi pour le magazine Balle à terre que nous sommes en train d'instituer, et donc, comment est-ce que vous avez fait pour contourner cette difficulté ?

## Michèle Moanda

Mais j'ai lancé un magazine ! (rires) J'ai lancé mon propre magazine, le Little Mimi Magazine que je diffuse en version papier et sur Internet. On se repose beaucoup plus sur les réseaux sociaux. Ma sœur a repris des études en relations publiques pour être la RP de Little Mimi. Donc on crée nous-mêmes nos moyens de visibilité, nos outils de communication. Et à côté de ça, comme je disais, il y a de plus en plus de répertoires qui existent. Il y a Vitrine Africaine qui reprend, des acteurs de la communauté africaine, il y a des sites qui se sont créés depuis l'histoire de George Floyd. Il y a beaucoup de supports de *l'agrobusiness* (17 :08 Talk 1 NMD/15 :35 Talk 1 Chris) qui existent. Donc on s'inscrit dans ces différents annuaires pour pouvoir se rendre encore plus visibles au sein de la communauté.

## Cleave DJINKOU

Merci !

Momi, votre expérience est un peu particulière, parce qu'en plus d'être entrepreneur, vous êtes écrivain, donc vous vivez un peu dans un monde qui n'est pas toujours réel, donc comment est-ce que vous avez fait... comment est-ce que ça vous accompagné ou bien qu'est-ce que ça vous a entraîné dans votre activité d'entreprise ?

Michèle peut commencer...

## Momi Mbuze

Ben ! Comme vous le dites, c'est un peu particulier, parce que je ne suis pas au niveau de ma sœur Mimi. Michèle a lancé une entreprise, parce qu'on peut appeler ça une entreprise, ici, mais c'est vrai qu'elle a **assez bien résumé la problématique !**

1. **C'est la visibilité**
2. **C'est l'accès aux financements.**

Pour la visibilité, je pense que la communauté est devenue assez mature et a su contourner les différents problèmes avec les médias et compagnie, donc la communauté est parvenue à créer ses propres supports de visibilité : magazines, des événements, des shows, des sites, des chaînes et compagnie pour pouvoir être visible, mais malgré ça, ça reste cantonné à la communauté. C'est ça le problème ! C'est-à-dire que tous ces supports-là restent quelque part enfermés dans la communauté africaine et on n'arrive pas à avoir des échanges avec d'autres communautés justement pour que les entrepreneurs africains, en tout cas originaires de la communauté africaine, puissent « s'exporter vers d'autres communautés ». Parce que, on ne va pas se le cacher, la plupart des communautés fonctionnent de manière assez fermée, surtout quand l'argent est en jeu, les gens fonctionnent de manière assez fermée, du coup, il n'y a pas assez de capitaux qui rentrent dans la communauté africaine.

Donc la communauté africaine de Belgique a mis en place, en tout cas c'est en train de se mettre en place depuis au moins 10 ou 15 ans, des mécanismes pour pouvoir travailler en synergie afin que l'argent puisse circuler dans la communauté. Bien, elle a bien cité Vitrine Africaine.

Vitrine Africaine, par exemple, c'est une structure qui permet aux entrepreneurs africains de savoir qui dans la communauté africaine fait quoi. Du coup, il y en a qui font du financier, il y en a qui font de l'administratif et autre. Et ça permet justement de pouvoir accéder à la compétence de l'autre et quelque part de garder l'argent dans la communauté afin que ça puisse créer une sorte de force économique.

Le deuxième souci, donc après la visibilité, c'est l'accès aux banques ! Et là, comme j'ai dit, la communauté est encore au niveau du service. On n'a pas encore touché à ce niveau-là, et du coup, la communauté est très dépendante des institutions et autres, et, contrairement à la communauté marocaine par exemple, ils ont déjà mis en place des structures et mécanismes financiers qui leur permettent de fonctionner de manière autonome, de financer leurs entreprises, de financer leurs actions, ce que la communauté africaine (subsaharienne) n'a pas encore su générer comme initiative. Mais je sais que c'est en route. Je sais qu'il y a plusieurs initiatives qui sont en route pour essayer de mettre ça en place, mais c'est vraiment le talon d'Achille. Comme on dit, l'argent, c'est le nerf de la guerre. Et pour que la communauté puisse devenir puissante, il faut qu'au niveau financier, elle puisse devenir autonome. Tant qu'on n'a pas cette autonomie-là, et tant qu'on va dépendre, je ne veux pas dire d'autres communautés, mais d'autres institutions, on sera toujours un peu, comme le colon et le colonisé, toujours à la demande de... Il faut que la communauté puisse développer des mécanismes, des structures, des institutions qui lui permettent de financer en interne ses projets. Ainsi, ça permet de pouvoir lancer plus facilement des initiatives sans devoir attendre 10, 15, 20 ans pour qu'on apporte un budget, qu'on apporte un crédit ou autre.

## Cleave DJINKOU

Euh ! Je vais encore demander à Isabelle d'être un peu patiente. Tout à l'heure, Michèle, lorsque vous parliez, vous avez pris votre exemple. Lorsque vous avez lancé Little Mimi Academy, il y a eu deux personnes qui se sont présentées, et il y avait, je dirais du scepticisme de leur part, pour se rendre compte que c'était vous. Il y a ce scepticisme qui vient, pas opposé à la communauté, mais des autres communautés, mais il y a aussi ce scepticisme intra-communautaire, donc lorsqu'on fait quelque chose, lorsqu'on crée une entreprise, un magazine ou quoi que ce soit, on se retrouve toujours confronté (aux mêmes questions) : (21 :10 Talk 1 NMD/19 :37 Talk 1 Chris) Est-ce que ça va *plaire*, est-ce que ce sera pérenne, est-ce que ce sera bien fait ? Comment est-ce que vous avez contourné cette difficulté ?

## Michèle Moanda

Oui, c'est vrai que dans la communauté, enfin, on a tendance à dire que la communauté ne se soutient pas, que les membres de la communauté ne se soutiennent pas, mais, comment dirais-je, pour ne pas avoir à faire faillite ou à avoir à arrêter en chemin, moi, ce que j'ai fait, c'est que j'ai digitalisé mes services. Le magazine, il est en version papier et il est passé en ligne ; la Wedding Academy était en physique, ça c'est le COVID qui nous a apporté, qui nous a poussés à digitaliser. Maintenant les formations se font également en ligne. Digitaliser m'a permis de toucher un plus grand public, et au-delà de nos frontières. Donc, ça c'est une chose, et la deuxième, c'est le côté professionnel et sérieux. C'est-à-dire que Little Mimi Events est une activité déclarée, c'est-à-dire qu'on fonctionne par devis, factures et tout ça, ce qui fait que tout de suite, il y a un sérieux qui est installé, et les gens font plus facilement confiance et on donne du crédit à ça. Donc, quand je demande aux clients ou à mes autres collègues comment ils voient Little Mimi, (ils me répondent) c'est professionnel, sérieux et tout ça. Ce sont les premiers détails qui arrivent. Ça permet d'avoir cette légitimité.

## Cleave DJINKOU

Momi, tu veux rajouter quelque chose ?

### Momi Mbuze

Non, je pense qu'elle a... Elle résume assez bien ce que je veux dire peut-être, donc. Non, c'est vraiment, il faut construire sa crédibilité. Et déjà le fait d'avoir une société légalement établie, déjà il y a quelque chose de sérieux, les gens se disent, ah, on ne va pas aller blaguer là-bas, parce que c'est du sérieux. Et du coup, les gens vous prennent au sérieux, contrairement à ceux qui viennent un peu faire des choses de manière constamment informelle. Les gens se disent, si jamais l'activité disparaît, tombe en faillite, elle va disparaître avec ton argent, alors que là, on est dans une société qui est déclarée légalement, si elle tombe en faillite, si la personne disparaît avec l'argent, on pourra la (pour)suivre avec des moyens légaux. Donc, c'est ça qui est bien au fait, c'est qu'il faut construire sa crédibilité. Je pense que la sœur Michèle et comme d'autre dans la communauté ont compris qu'il faut se mettre sur le plan légal pour que justement on soit reconnu par les institutions, mais aussi par la communauté. Parce qu'on ne peut plus fonctionner comme on fonctionnait avant, c'est-à-dire, on ouvre un petit commerce sans avoir une formation en gestion d'entreprise, on lance une asbl en voulant faire entreprise, ce genre de choses... La communauté est devenue assez mature et comprend qu'on vit dans un pays de la légalité. On veut faire une activité comme une autre, il faut la faire. La légalité, parce que derrière, il y a des lois qui protègent aussi. Si on ne vit pas dans la légalité et qu'il se passe quelque chose, on dira : vous n'étiez pas dans la légalité, on ne sait pas vous protéger.

Donc je pense que dès le moment où une personne a un numéro d'entreprise, les gens avec qui elle a des interactions se disent : ah, ceux-là sont connus de l'État, donc c'est du sérieux.

## Cleave DJINKOU

Merci.

Isabelle, vous avez entendu toutes ces difficultés, que ce soit au niveau de la visibilité, de la légitimité, de la crédibilité aussi. Quelles solutions justement est-ce que Hub.Brussels peut apporter ? Et, entre autres choses, est-ce qu'il y a d'autres difficultés que vous avez ciblées et qui n'ont pas été dites ici ?

### Isabelle Grippa

Alors, je vais peut-être parler d'abord de la première difficulté : le financement. Alors, c'est un peu paradoxal, parce que dans la compétence de Hub, mais, chez les entreprises qu'on accompagne, on en accompagne plus de 4.000 par an, ce problème est le numéro 1. Et il est d'autant plus accentué quand on est une femme, et d'autant plus accentué quand on est issu de la diversité.

Donc on appelle ça des intersections, donc la discrimination intersectionnelle. Et donc là, te concernant Michèle, tu croises les deux. Et donc la difficulté a été identifiée. (25 :08 Talk 1 NMD/23 :34 Talk 1 Chris) *Flanders Investment*, c'est mes collègues de l'acteur public de financement bruxellois qui travaillent sur la question à travers les microcrédits, mais aussi à travers d'autres formules de financement, crowdfunding ou fonds bruxellois *de garantie*, (25 :21 Talk 1 NMD/23 :47 Talk 1 Chris) parce que clairement, il y a un souci au niveau de l'accès aux financements à travers les banques privées.

Alors, nous, ce qu'on peut faire, parce que quand même, on s'est saisi de la question à ce niveau de l'accompagnement, c'est d'aider à construire les business plans. Et donc on a maintenant une équipe d'experts qui aide à la constitution des plans financiers, et donc, ça c'est vraiment quelque chose qui est encore méconnu. On a beau communiquer dessus, mais il y a encore peu de monde assez bizarrement de cet accompagnement-là alors qu'il existe et il est gratuit (25 :49 Talk 1 NMD/24 :17 Talk 1 Chris), **notamment...**, et c'est un numéro, 1819, vous appelez : J'ai besoin d'aide pour mon plan de financement, et vous avez des experts qui sont là pour accompagner et qui accompagnent aussi la suite de la constitution du dossier, que ce soit aussi des primes. Bruxelles Économie et Emploi offre des primes. Là ce n'est pas, on n'est pas dans le crédit ; des primes à l'exportation ou au développement de son entreprise. Et donc les équipes de Hub peuvent aider à constituer ce dossier parce qu'en soi, la constitution de dossier est un frein, est un obstacle aussi au niveau social, au niveau de l'information, ce n'est quand même pas simple, c'est quand même assez complexe. Et donc une catégorie de la population n'y a pas accès de suite par la complexité des dossiers. Et là, on a mis une équipe en place.

Au niveau de la légitimité, alors ça c'est intéressant *SONNERIE TÉLÉPHONE* parce qu'on peut clairement aller plus loin dans le soutien à la visibilité, à la légitimité de l'entrepreneuriat issu de la diversité. On a déjà travaillé sur l'action des femmes. Et donc là, en réalité, vous connaissez la plateforme **money business** (26 :45 Talk 1 NMD/25 :10 Talk 1 Chris) elle est hébergée chez Hub.Brussels pour travailler sur la question des rôles modèles, sur la question de la légitimité des femmes en entrepreneuriat, l'accès à des financements, à des réseaux, mais il y a clairement quelque chose à faire au niveau de l'entrepreneuriat issu de la diversité. Ce n'est pas encore fait, donc là, un appel peut être fait pour des financements et des propositions au niveau du gouvernement si les résultats sont très très bons. Une fois qu'on sera focus sur effectivement les freins, un public-cible, qu'on travaille sur les rôles modèles de la visibilité et de la crédibilité, on a vraiment un succès assez incroyable. Cette plateforme **money business** a été lancée il y a quatre ans. On a augmenté l'entrepreneuriat féminin de 15 %. Je le disais dans l'introduction aujourd'hui, on a un des meilleurs taux dans l'entrepreneuriat féminin en Europe, à Bruxelles. Donc le succès **quand même est** à la clé. Ça vaut la peine de travailler là-dessus. Alors, au niveau des commerces, je réagis à ce que tu disais par rapport au manque de professionnalisme, il y a aussi ce problème d'accès au développement de son commerce. Ça, ça a été un point d'attention. Donc on a développé des incubateurs commerciaux, **on appelle ça**, et qui en fait marchent très bien sur les commerces ethniques, c'est comme ça qu'on les appelle, et parce qu'en fait, il y a un intérêt à d'abord aller sur la communauté pour se lancer et puis après aller au-delà. Et donc pour les premiers pas, et pour ne pas perdre toutes ses billes aussi, parce que c'est un investissement assez conséquent de lancer son commerce, on offre un hébergement de quatre mois avec des accompagnateurs, des coaches pour construire son projet, pour construire sa communauté clients autour de sa communauté, et puis après, d'être pérennisé, installé de manière pérenne pour voir plus loin. Alors on a par exemple au niveau, on l'a fait aussi pour les restaurateurs, donc ces fameux kokottes de la Grand-Place, (28 :27 Talk 1 NMD/26 :54 Talk 1 Chris) c'était pareil en petit. C'est toujours des concepts de restaurateurs qui testent leur projet, accompagnés par des coaches. Et on a énormément de candidats issus de la diversité. (28 :38 Talk 1 NMD/27 :20 Talk 1 Chris) Pour le moment, c'est **lakarti**, c'est deux jeunes femmes slaves qui souhaitent vraiment pouvoir développer la culture culinaire aussi, mais la culture générale de leur pays d'origine à Bruxelles et de bénéficier aussi de leur communauté et donc on les y aide. (28 :55 Talk 1 NMD/27 :21 Talk 1 Chris) On a aussi **afropiqueur...**, donc deux jeunes femmes d'origine africaine, tout le monde connaît, tout va bien, je ne dois pas présenter. Et donc ça a bien fonctionné. Maintenant, elles sont au Palace. (29 :03 Talk 1 NMD/27 :31 Talk 1 Chris) Et donc on a **associé** qui est une femme d'origine berbère qui vend des tapis issus de sa communauté d'origine et qui fonctionne très très bien et qui va ouvrir maintenant son magasin.

Et donc sur toute cette aide à la constitution de cette communauté, de clients dans la communauté d'origine, à Bruxelles, c'est vraiment un levier. Il faut pouvoir s'appuyer dessus. Effectivement, il ne faut pas s'y limiter. Après, il faut aller plus loin. Et c'est là qu'au niveau de l'organisation réseautage, on peut peut-être aller plus loin parce que pour le moment, on est uniquement basé au niveau bruxellois sur les secteurs.

Donc on a des écosystèmes qui sont soutenus au niveau sectoriel, on appelle ça des clusters. C'est un peu des produits de compétitivité en Wallonie, mais au niveau sectoriel. N'empêche, ça fonctionne très très bien. Donc une fois qu'on est un peu mature, on peut intégrer un de ces clusters qui sont aussi hébergés chez Hub et on bénéficie de tout l'accompagnement spécifique au secteur et on peut partager avec deux cents membres en moyenne, de la communauté sectorielle, cette fois-ci, mais donc ça permet de passer aussi ce pont et de pouvoir passer à la vitesse supérieure et d'échanger avec d'autres entrepreneurs, mais dans le secteur de son activité.

Alors, au niveau des différents freins qui existent à l'entrepreneuriat à Bruxelles, il y a le financement, c'est certain ; il y a l'investissement, c'est aussi certain ; mais aussi, ça c'est moins la compétence de Hub, mais c'est aussi un obstacle, c'est Citydev ([citydev.brussels](http://citydev.brussels)) qui s'en occupe, c'est l'implantation. À Bruxelles, on est un petit territoire, et donc, développer son activité entrepreneuriale, c'est compliqué, parce qu'il faut trouver un endroit qui soit adapté par rapport à son marché, mais aussi qui soit accessible financièrement. Et à Bruxelles, on sait que ce n'est pas simple. Et donc, là ce sont nos collègues de Citydev, chez Benjamin Cadranel, un camarade qui aide les entreprises à pouvoir bénéficier d'une implantation à moindre prix pour pouvoir se lancer. Et donc, quand on a cette chaîne, et c'est comme ça qu'on est organisé entre Citydev, Finance ([finance&invest.brussels](http://finance&invest.brussels)) et Hub, cette chaîne complète : accompagnement, financement et aide à l'implantation, et bien, finalement on peut garantir un taux de succès, de réussite au-delà de 75 %. On a fait des études. Si l'on accompagnait, on a 75 % de réussite. C'est quand même un chiffre à aller garder en tête. Après, simplifier les trajets d'accompagnement entre toutes ces différentes structures, ça c'est qu'on a encore du travail à faire, je pense. Parce qu'on en perd beaucoup. On voit qu'on arrive au 1819 qui est le premier numéro, la frontline pour toute question liée à l'entrepreneuriat, on a 80 % d'entrepreneurs qui sont candidats à l'entrepreneuriat, et on n'en a que 30 à l'accompagnement et on n'en retrouve plus que 5 au financement, et Citydev n'a pas encore beaucoup de clients pour le moment.

Donc, on voit que cette chaîne, on doit vraiment pouvoir la fluidifier au maximum pour aider l'accessibilité de l'accompagnement bruxellois.

## Cleave DJINKOU

Vous avez parlé des incubateurs commerciaux et sectoriels. Mais, est-ce que, comme on a des pépinières pour des start-up, etc. et numérique... est-ce que on ne peut pas avoir des incubateurs spécifiquement dédiés aux afrodescendants qui sont présents ici ?

## Isabelle Grippa

Alors, en fait, on pourrait ! Après, l'intérêt, c'est des incubateurs, déjà on n'en a pas beaucoup, on en trouve *plus ou moins* (32 :19 Talk 1 NMD/30 :46 Talk 1 Chris/ 02 :42 Partie N1) mais l'intérêt, c'est aussi de pouvoir, après les accompagner à la pérennisation. Et donc, on doit pouvoir là-dessus effectivement assurer le dynamisme des quartiers commerçants et garder leur identité. C'est assez fondamental ! (32 :19 Talk 1 NMD/30 :46 Talk 1 Chris/ 02 :42 Partie N1) **On doit vraiment savoir bien** d'avoir un quartier avec une identité. Alors, elle peut être ethnique, elle peut être autre aussi, mais une identité. Donc ça, on doit travailler énormément sur la question des identités des différents quartiers commerçants. Et ça se passe surtout à la phase de l'accompagnement de la pérennisation. Quand un candidat va sortir de l'incubateur, on va l'accompagner à identifier les meilleurs lieux pour déployer son activité. Généralement, effectivement, on va pouvoir l'orienter vers les quartiers qui correspondent à l'identité de son concept. Mais les incubateurs, ils ont cette particularité, c'est qu'ils sont basés sur les lieux faciles pour la clientèle. Donc on pense à kokotte, on va l'installer dans la rue des bouchers.

Vraiment pour lancer l'affaire, il faut vraiment pouvoir avoir un lieu qui est inaccessible au niveau financement, autant dire que louer un restaurant, une surface commerciale à la rue des bouchers, c'est inaccessible pour la plupart. On va pouvoir aussi tester son concept dans un lieu à haut flux *et haute achalandise* (32 :19 Talk 1 NMD/30 :46 Talk 1 Chris/ 03 :59 Partie N1) et ensuite accompagner dans les quartiers. C'est fondamental que la Région puisse se saisir de la question de l'identité des quartiers commerçants. Ça c'est important ! Et d'autant plus qu'avec le COVID, on a relevé qu'il y a une augmentation substantielle des axes de consommation dans les quartiers, et donc tous les Bruxellois ont maintenant envie d'avoir tous les biens de première nécessité à un ou deux kilomètres de chez eux.

Donc ça veut dire que ça renforce cette idée d'avoir des identités de quartiers commerçants sur lesquels là-dessus, il y a vraiment un rôle des pouvoirs publics à pouvoir soutenir... (34 :01 Talk 1 NMD/32 :28 Talk 1 Chris/ 04 :31 Partie N1)

## Cleave DJINKOU

Mais vous restez plus dans l'aspect commercial, l'aspect commerçant, les services dont parlait Momi aujourd'hui. Et pour justement aller plus loin, pour des services déjà du tertiaire, je pense finances, industrie, artisanat même... Est-ce qu'il n'y a pas quelque chose à faire à ce niveau-là ?

## Isabelle Grippa

Alors, sur le service, il y a quelque chose à faire. En fait, on a une économie à **90% de service** à Bruxelles. Et on n'en exporte que 45. Donc la marge de progression est assez incroyable à ce niveau-là. Et donc, on a tendance aussi à sous-estimer le volet international qui semble inaccessible a priori. Et donc, c'est vrai qu'aujourd'hui, on voit que les entreprises participant aux missions économiques trouvent déjà des entreprises bien installées, des PME la plupart du temps avec pignon sur rue. (34 :50 Talk 1 NMD/33 :16 Talk 1 Chris/ 05 :20 Partie N1) Or, c'est accessible à tous les entrepreneurs et les entrepreneuses. On a déjà d'ailleurs développé au sein de Hub un tout nouveau programme *appelé* exportateur pour *lancer ce premier pas* à l'international parce que c'est un levier de déploiement post-COVID, c'est vraiment pour pouvoir exporter ces services. Et le volet international a une capacité là-dessus de développement à croissance assez incroyable si on arrive à identifier les marchés preneurs de ce service en question. Et on est la première région en termes d'exportation de services rien qu'avec nos 45 %, mais la marge de progression est vraiment, vraiment intéressante à pouvoir explorer. Donc, allez-y ! Lancez-vous à l'international, et on a des experts à votre disposition pour vous aider. (35 :30 Talk 1 NMD/33 :57 Talk 1 Chris/ 06 :00 Partie N1)

## Cleave DJINKOU

Je vais repasser la parole à Michèle pour savoir si elle a quelque chose à rajouter par rapport à l'intervention d'Isabelle.

## Michèle Moanda

Moi, ce que j'ai surtout retenu, c'est au niveau de la scène internationale parce que je suis en plein dedans. J'ai exporté mon activité sur le Congo Kinshasa et Brazza, mais je ne savais pas que Hub proposait un service d'accompagnement à diversifier et à exporter son activité. Donc je pense que c'est aussi un message à véhiculer dans la communauté pour ceux qui auraient envie d'exporter leur activité à l'étranger également.

## Cleave DJINKOU

Je te rassure ! Nous-mêmes, ça nous intéresse aussi !

Momi.

## Momi Mbuze

Bien, il n'y a pas grand-chose à dire, je pense.

D'un côté, il y a ceux qui ont, ceux et celles qui ont des activités essentiellement liées, localisées géographiquement à Bruxelles, en Belgique. Et puis, il y a ceux qui ont des activités qui sont localisées ici, mais plus en interaction avec le pays. Je pense que quand vous parlez de l'international, ces personnes-là à qui ça pourrait beaucoup bénéficier. Mais ce qu'il faut savoir, c'est qu'il y a beaucoup d'initiatives au fait, en termes de hub, qui sont déjà à l'œuvre. C'est comme j'ai une amie au niveau du Congo Kinshasa qui fait un énorme travail à ce niveau-là, qui soutient beaucoup des entrepreneurs entre Kinshasa et Bruxelles. Donc il y a déjà énormément de travail, mais je pense que c'est juste une question de visibilité. Parce qu'il y a beaucoup... parce que lorsqu'on parle souvent dans ce genre d'événements, on a l'impression qu'il n'y a pas assez de choses qui sont faites par la communauté elle-même et que la communauté a forcément besoin d'aide. Or que si l'on visibilisait, j'espère que ce verbe existe en français, certaines initiatives de la communauté, on se rendrait compte que, non, c'est une communauté qui est déjà en marche, mais c'est juste qu'à l'inverse de ma sœur Michèle, beaucoup d'initiatives ne sont pas encore légalisées. C'est-à-dire qu'il y a des structures qui sont là, qui font un travail énorme, mais puisque le plan légal n'existe pas... mais en termes d'échanges de capitaux, en termes d'emplois, en termes de prospection et autres, il y a énormément qui se fait.

Je peux citer mon exemple ! J'ai... les terrains que j'ai acquis par exemple sur le plateau des Bateke à Kinshasa, c'est grâce à un ami qui fait des allers-retours entre la Belgique et le Congo et qui parvient à intéresser des personnes à investir au Congo. Des gens achètent, achètent, ils achètent, et c'est vraiment quelque chose de dingue, mais sur le plan légal, il n'a pas fait légaliser son activité parce que lui, il est localisé au Congo, et de temps en temps, il revient ici, il prend des contacts, je lui donne des contacts, les personnes achètent, mais, on va dire, sur le plan de la visibilité, ça n'existe pas. Or ça se fait. Ça se fait et il y a énormément de gens qui sont en train d'investir au Congo au niveau de l'agro-business, mais c'est parce que c'est activité qui n'a pas été légalisée, alors on a l'impression que ça n'existe pas. Or si l'on s'intéresse à ce qui se fait par les gens au Congo ou ici dans la communauté, on verra bien que les ponts sont déjà établis entre la communauté et le pays (d'origine) et que les choses se font à l'international par les gens de la communauté elle-même.

## Cleave DJINKOU

Je voudrais justement qu'on rebondisse sur ça pour arriver aux propositions.

Donc, concrètement, qu'est-ce qu'on peut faire pour rendre légales ou formaliser ces activités qui sont dans l'informel ?

Momi ?

## Momi Mbuze

Pour les formaliser, il faut déjà que les personnes concernées soient intéressées, parce que si ça va leur rapporter un plus, c'est clair qu'elles voudront les légaliser, mais si ça va devenir handicapant pour eux en sachant comment certaines activités ici sont taxées ou autres, les gens ne vont jamais vouloir les légaliser. On va vouloir continuer à faire les choses en informel.

Au fait, il faudrait vraiment leur faciliter les choses, pouvoir créer de nouveaux types d'entreprises, de nouveaux types de structures qui permettent à ces personnes-là de continuer leurs activités sans avoir cette lourdeur administrative, l'AFSCA et compagnie qui vont les suivre derrière, parce que honnêtement, c'est ça qui décourage beaucoup de gens à légaliser leur activité.

## Cleave DJINKOU

Et justement, est-ce qu'on ne peut pas créer des incubateurs ou des manières pour accompagner ces entreprises qui sont dans l'informel et les amener au formel ?

## Isabelle Grippa

Alors, c'est une excellente idée. C'est une excellente idée, mais après, il faut effectivement un accord politique là-dessus. Autrement, Hub ne peut pas se dire, demain (39 :47 / 10 :18) on est un incubateur pour toute l'économie informelle et pour les accompagner à lancer leur business. Mais c'est évident, et c'est quelque chose aussi de particulièrement, l'entrepreneuriat est issu de la diaspora et au niveau des femmes, énormément d'entrepreneurs femmes sont dans l'informel, et ça les empêche d'évoluer, ça les empêche de se développer. **ET DONC, SI ON POUVAIT AUJOURD'HUI AVOIR UN ACCORD POLITIQUE, PARCE QUE LÀ-DESSUS, IL FAUT OFFICIALISER CET ACCOMPAGNEMENT, EN DISANT : OK, ON CONSTATE, ON ACTE LE FAIT QUE VOUS AVEZ UNE PLUS-VALUE ET UNE VALEUR AJOUTÉE DANS LA SOCIÉTÉ, ON VOUS ACCOMPAGNE OFFICIELLEMENT PAR LE SERVICE PUBLIC À POUVOIR LANCER VOTRE ACTIVITÉ INDÉPENDANTE OFFICIELLE.** Ce serait vraiment une vraie valeur ajoutée à ce point de vue.

## Cleave DJINKOU

L'invitation est lancée au PS pour le prochain accord gouvernemental.

Michèle, tu voulais rajouter quelque chose ?



## Michèle Moanda

Oui, c'est pour rebondir sur ce que Momi a dit effectivement. Où est l'intérêt pour ceux qui sont dans l'informel de se légaliser, si c'est pour payer plus de taxes ?

Alors, bien sûr, il faut une information, expliquer comment ça se passe. Je suis sûr que beaucoup le savent. Rappeler qu'il y a le 1819 (40 :45 / 39 :22) qui accompagne également, mais aussi, il faut qu'il y ait un plan de développement derrière, parce que, oui, on paie des taxes, d'accord, mais si ton activité se développe, ça te permet quand même d'emmagasiner un certain bénéfice.

## Cleave DJINKOU

De toutes les façons, les taxes sont payées sur les bénéfices, fatalement.

## Michèle Moanda

Oui, exactement !

## Cleave DJINKOU

Et quelles sont les propositions, en dehors justement de cet accord pour le passage de l'informel au formel ? Quelle autre proposition on peut présenter au pouvoir public, au gouvernement, aux hommes politiques, etc. ?

## Momi Mbuze

Qu'est-ce qu'on peut leur proposer ?

(41 :38 / 40 :06) Je n'ai pas envie de dire je ne sais pas, parce que je pense qu'ils ont beaucoup de conseillers et experts qui connaissent bien la communauté. Mais je pense que la première chose à faire, c'est que ces personnes peuvent venir vers la communauté, pas forcément organiser des événements publics, non, mais c'est vraiment d'aller voir les entrepreneurs, ceux qui font la vie économique de la communauté et voir avec eux qu'est-ce qu'on peut faire.

Un exemple bête, moi, ça serait par exemple de dire, pourquoi est-ce que votre structure, votre Hub ne se mettrait pas en contact avec Kobo hub d'une amie à moi qui est au Congo, qui font ce travail que vous faites ici, sans devoir passer par les accords politiques et autres. (42 :15 : 12 :45) C'est vraiment faire son joint venture qui permette à Hub qui aide la communauté ici de se mettre en rapport avec un Hub qui aide ceux de la communauté qui investissent ou bien ceux au Congo qui créent, on va dire, de la richesse, qui créent de l'emploi, qui font du service et qui ont peut-être besoin d'exporter vers la Belgique. Ça serait super intéressant qu'un hub belge se mette en relation avec un hub congolais et (qu'ils) travaillent ensemble. Est-ce que ça nécessite un accord politique ? Je ne pense pas.

## Cleave DJINKOU

Est-ce que ça nécessite un accord politique ?

## Isabelle Grippa

Oui, en effet. Alors, pour ce cas spécifique de partage avec le système, je ne peux pas répondre comme ça, mais je sais qu'il y en a énormément. Parce qu'on a un bureau Hub à Kinshasa qui est en plus un bureau belge, c'est-à-dire qu'elle représente les trois régions, alors que je vous ai parlé en début de séance de ce partage entre les trois régions. Et là, c'est un bureau belge porté par Bruxelles à tel point d'ailleurs que Rudi Vervoort y va officiellement en mars 2022. Donc c'est la première fois que Bruxelles va aller se rendre à Kinshasa, mais ce n'est pas une mission belge, c'est une mission bruxelloise. Et on va là-dessus amener énormément d'entreprises bruxelloises et profiter de cette mission officielle pour lancer des partenariats structurels. Mais notre bureau sur place est très très actif, ça, c'est effectivement, on a une diaspora et une histoire entre la Belgique et le Congo qui est un levier fondamental pour les échanges économiques. Alors, peut-être juste peut-être un petit bémol sur l'importation, mais ça c'est quelque chose qu'on doit garder en tête, c'est que la Belgique, elle a envie de défendre sa balance commerciale. Et donc on a la compétence d'exporter et d'attirer les entreprises et les investisseurs.

L'importation, ça déséquilibre notre balance commerciale. Et donc là, politiquement, nous, on n'est pas invité à attirer, en tout cas, à augmenter notre taux d'importation. On est encouragé à augmenter notre taux d'exportation et à attirer les entreprises. On peut être d'accord ou pas ! C'est vraiment un sujet que je laisse libre à la discussion, mais voilà, les compétences de Hub, elles sont limitées à la ressource d'investisseurs et à l'exportation.

## Cleave DJINKOU

Michèle ?

D'autres propositions ?

## Michèle Moanda

Hmm, non !

## Cleave DJINKOU

Ok. Je vais donc maintenant inviter l'assemblée, s'il y a des questions, pour des interventions.

Oui, monsieur !

## Intervenant 1

Je m'appelle Patrick ISSENGHE.

Donc j'ai deux petites questions.

Une première pour madame Isabelle GRIPPA. Vous avez dit tantôt qu'il y a Finance, Citydev et Hub, et quand on regarde le nombre de candidats qui viennent chez vous, au final, il y a moins de personnes.

Peut-être que les gens ne sont pas au courant des conditions, donc je veux juste vous demander de rappeler les conditions pour les candidats qui souhaiteraient avoir votre aide, à la fois de Citydev, de Finance et de Hub.brussels.

Alors une question également pour madame Michèle (MOANDA) et monsieur Momi (MBUZE). Moi je suis employé de banque. Donc je suis un peu étonné d'entendre que vous avez des difficultés d'accéder aux crédits. Donc je voudrais un peu demander qu'est-ce qui bloque quand vous vous adressez aux banques pour une obtention de crédits, de manière générale, pas des cas particuliers.

Et pour terminer, une petite dernière réaction par rapport à ce que vous avez dit, Momi, actuellement, les gens ont tendance à vouloir au contraire officialiser leur structure. Je vous donne un cas concret : il y a de plus en plus de sociétés ici qui permettent d'acheter des biens immobiliers au Congo, pour revenir à votre exemple, et ça marche tellement très bien, parce que comme c'est officiel, ils ont beaucoup de monde, et donc tout le monde s'intéresse à acheter un bien immobilier au Congo.

Merci.

## Cleave DJINKOU

Euh, Momi, tu voulais commencer ? Les difficultés ?

Non, Michèle ? Ok.

## Michèle Moanda

Oui, lorsque j'ai parlé des problèmes, pourquoi on se lance plus dans l'entrepreneuriat de service primaire, plutôt que voir plus haut, parce que c'est un problème lié aux banques, c'était de manière générale. Mais dans mon propre cas, je m'auto-finance. La Wedding Academy finance Little Mimi Event et ainsi de suite, donc je m'auto-finance. Mais c'est vraiment de manière générale, lorsqu'on veut demander un crédit un peu plus important : 30(000), 50(000), ou voire plus, il faut des garanties, il faut des preuves qu'on va pouvoir rembourser, et c'est généralement là où ça bloque. Mais c'était de manière générale. Mais pas pour mon cas particulier.

Les autres questions, c'était pour ?

## Cleave DJINKOU

Je vais juste renchérir. Effectivement, il y a ce problème de garanties pour les entreprises, parce que, très souvent, ceux qui portent les entreprises, les entrepreneurs et tout, ils n'ont pas de biens immobiliers, et très souvent, ce sont des personnes seules. C'est une personne qui porte son entreprise. Donc ce n'est pas un groupe de personnes. Voilà, c'est plus difficile pour les banques très souvent de les financer.

Isabelle, c'était pour demander aussi quelles sont les conditions.

## Isabelle Grippa

(45 :30 Talk 1 Chris/ 17 :34 Partie N1)

Alors les conditions, pour se faire accompagner par Hub.brussels, il n'y en a aucune. Donc il y a pour tous les stades, tous les cycles de vie de l'entreprise, donc que ce soit l'idée qu'on peut venir challenger avec des experts, que ce soit le développement, qu'on veut passer de start-up, **on appelle ça à scale-up, donc on peut grossir**. (45 :45 Talk 1 Chris/ 17 :50 Partie N1) On a un accompagnement spécifique à l'innovation aussi, et à l'internationalisation. Donc là, il n'y a aucun critère. C'est admis à tous et toutes. Mais, de fait, il y en avait avant, donc je suis quand même assez contente qu'on me pose la question. Ça permet de rappeler qu'aujourd'hui **il n'y en a plus**. Donc la porte est ouverte à tout le monde. En ce qui concerne Finance&Invest, il y a là-dessus des critères qui sont très dépendants de la catégorie de crédits, de prêts pour lesquels on postule pour un financement. Et avec la crise COVID, on a développé comme ça une série de nouvelles aides qui sont très intéressantes et qu'on n'aura pas le temps de citer ici. Mais dans le cadre notamment de la mission telle que Horeca que Finance&Invest a reçue. Elle a reçu énormément de moyens de la Région pour aider les entreprises bruxelloises. Donc, là il faut vraiment aller se renseigner. Donc je ne pourrais pas vous dire en détail tous les critères en fonction des crédits. Et alors, pour ce qui est de CityDev, la recherche d'importation, c'est encore peu développé. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, c'est dans le contrat de gestion de CityDev qui vient de sortir, qui a été adopté par le gouvernement il y a quelques semaines, c'est l'aide à l'implantation pour les entreprises. Donc, à terme, on va pouvoir sonner à la porte de CityDev et se faire accompagner pour trouver une implantation commerciale ou de fonction productive aussi, c'est leur rôle, mais ce n'est pas encore développé.

Et c'est vrai qu'à terme, l'idéal, c'est de pouvoir avoir cette chaîne complète d'accompagnement, qu'on puisse être accompagné à Hub, et qu'on puisse là-dessus tout de suite être orienté vers le meilleur crédit à Finance et avoir l'implantation de CityDev. Et donc, ça, on y travaille, mais ça demandera aussi des moyens. Je pense à CityDev et à ses nouvelles missions, mais il a besoin des moyens du gouvernement pour avoir des experts, des accompagnateurs à l'importation, chose qu'il n'y a pas encore.

## Cleave DJINKOU

Merci.

Il y avait une autre question. Madame, allez-y !

## Intervenante 2

Bonjour à toutes et à tous.

Donc, en tout cas, tout d'abord, félicitations de s'être lancée et de tenir l'activité.

Alors, ma question s'adresse à Momi et à Michèle. Si j'ai bien compris, quelque part, ce sont des activités complémentaires, vous avez une activité salariale à côté. C'est bien ça ?

Et donc vous n'arrivez pas à vivre à 100 % de cette activité, enfin de votre entreprise que vous créez, ou c'est un choix de sécurité ?

## Michèle Moanda

Non. Pas du tout ! C'est justement parce que je suis enseignante, donc ayant du temps, que je me suis dit qu'il fallait que je fasse quelque chose de ce temps et que j'ai créé mon activité. Et, pour l'instant, il n'y a pas de nécessité à laisser tomber mon activité, enfin, ma profession d'enseignante parce que j'ai, comme là, je suis en congé en juillet août, et j'organise mes mariages. Ça me permet de partir au Congo et tout ça. Donc, voilà. Moi, c'est juste le métier de base qui a permis de lancer l'activité.

## Cleave DJINKOU

Est-ce qu'aujourd'hui l'activité pourrait être suffisante pour faire vivre de l'expérience en laissant tomber votre profession d'enseignante ?

## Michèle Moanda

Justement, oui, avant de lancer Little Mimi Events, je me suis faite accompagner, pas par le Hub, mais par la maison *Dansart*, et on a réalisé un business plan. Mon activité à équilibre demandait deux mariages ou décorations par mois. Et je suis largement au-dessus. Donc, si je décide d'arrêter l'enseignement, je peux vivre de mon activité, surtout que j'ai diversifié. Alors, j'ai diversifié pourquoi ? Parce qu'il y a énormément de concurrence. Et ça, c'est un des premiers points marketing : quand vous êtes dans un marché concurrentiel, qu'est-ce qu'on fait ? On diversifie, on élargit sa gamme. C'est pour ça que j'ai My Wedding Academy, les organisations et le magazine.

## Momi Mbuze

Bien, moi, on va dire que mon emploi actuel me sert de banque au fait, c'est pour financer mes activités, parce que pour moi, clairement, c'est ma principale source de revenus. Là je réponds un peu à la question de monsieur. Donc, mon travail et tout le salariat, c'est ma banque, au fait. C'est mon crédit pour financer mes activités en sachant que les achats, les premiers investissements ont déjà été faits. On lance la production (à la) fin de cette année. On va dire, d'ici deux à trois ans, je pense arriver à un point d'équilibre où je pourrais me passer de mon emploi actuel.

C'est vraiment une préparation que je fais, parce que pour moi, l'objectif final, c'est de retourner au Congo. Donc je me sers de mon travail pour financer mon activité. Une fois que l'activité prend, je peux laisser tomber mon travail et me consacrer à 100 % à mon activité. Que ce soit l'agro business comme pour mes bouquins.

## Cleave DJINKOU

Merci. Des questions ? Non ?

## Intervention 3

Moi j'ai une question.

Voilà. Je n'ai pas suivi votre exposé, mais j'ai lu avant, quand j'ai vu que vous alliez venir parler d'entrepreneuriat dans le domaine des personnes d'origine africaine. Donc, j'ai un peu lu sur chacun de vous, et j'ai vu que vous avez une grande richesse dans ces connaissances-là et que justement, ceux qui ont réussi peuvent peut-être, je ne sais pas, est-ce que ce serait opportun de constituer un groupe justement pour accompagner ceux qui sont encore en recherche, avec votre expérience. Parce qu'honnêtement, on se rend compte que les jeunes d'origine africaine, même les jeunes en gros, ont de très très belles idées, mais, comme vous avez certainement dit, je suis sûre, il n'y a personne pour les soutenir financièrement, et même, il n'ont pas le grand-parent, le parent qui va venir donner son aval à la banque pour pouvoir décoller. Et donc il y a un capital confiance au départ qui est difficile. Et avec votre expérience, vous avez dit que c'est à partir d'autres activités, donc de votre travail, que vous avez financé l'activité parallèle. Il y a certainement des portes qu'on peut ouvrir pour ces jeunes-là. Est-ce que ce serait opportun de constituer un groupe permanent, pas seulement aujourd'hui, ça veut dire, pendant toute l'année, peut-être soutenu, même par le politique ou soutenu même financièrement pour que vous puissiez encadrer les personnes qui veulent aussi se lancer ?

### Michèle Moanda

Moi je suis partante !

Pourquoi ? Parce que je l'ai fait avec une amie, Marie-Charlotte, qui a lancé les afropreneurs. Et j'étais donc mentor, et j'ai suivi une jeune femme qui allait se lancer, et donc j'ai dû la coacher pendant six mois, je pense. Je suis partante, mais à vrai dire, créez-moi la structure, mais là pour l'instant, manque de temps, mais je suis partante.

Momi ?

### Momi Mbuze

Disons que ça fait partie des vieilles questions de la communauté : le suivi, le soutien, l'organisation, le centre culturel et autres. Ce sont des choses dont la communauté parle déjà depuis 10, 15, 20 ans peut-être, et on en revient toujours à la même question, c'est-à-dire que, est-ce qu'il ne faudrait pas créer ceci ? Est-ce qu'il ne fallait pas faire cela ?

Le problème c'est qu'il y a des choses qui sont lancées, par exemple afropreneurs, ça a été lancé, ça s'est fait pendant un certain temps, et puis après, ça s'arrête.

Et on a souvent des activités comme ça dans la communauté qui commencent bien, et puis, à un moment donné, pour une raison ou une autre, ça s'arrête.

Au fait, il faudrait plus qu'une simple initiative, il faut réellement une structure, je dirais même, qui représente la communauté et qui va centraliser ce genre de choses, parce que si **afropreneurs** l'a fait hier, Mimi va le faire demain, moi je vais le faire le lendemain, ça va toujours être pareil, parce que, comme elle l'a dit, le temps au fait ! Le temps, il y en a parmi nous qui ne l'ont plus. Et on n'a plus forcément non plus l'énergie à investir dans ce genre d'initiatives. Mais le problème, c'est que ça doit être fait !

Maintenant, qui va le faire ?

Moi, personnellement, je me tourne vers les anciens de la communauté pour leur dire : à vous de prendre l'initiative, parce que vous êtes nos aînés. Prenez l'initiative, dites-nous ce qu'on doit faire ensemble. Parce que si, nous les jeunes, nous le faisons, les aînés vont peut-être se sentir frustrés : ah, les petits l'ont fait ! On a besoin que les aînés prennent leurs responsabilités et mettent en place des choses. Ensuite, nous les plus jeunes, on peut investir notre énergie et nos connaissances. Mais on ne peut plus continuer à démultiplier les initiatives, à chaque fois démultiplier, parce que les structures qui le font, il y en a, des asbl qui le font, il y en a, par exemple, les frères de **change** qui sont là, ce genre d'initiatives, ils peuvent le faire, mais c'est toujours une initiative qui commence et puis qui s'arrête, qui commence et puis qui s'arrête, qui commence et puis qui s'arrête. À un moment donné, il faut que les aînés de la communauté puissent se dire, les jeunes, venez, assoyons-nous, mettons en place une structure pour pouvoir aider ceux qui veulent être aidés.

Il y a un jeune qui veut s'investir dans l'événementiel, on va contacter Mimi ; il y en a un qui veut s'investir dans l'agro-business, on va contacter Momi. Mais ça ne doit pas être l'acteur économique lui-même qui doit lancer l'initiative. Ça doit être une initiative au-dessus des entrepreneurs et compagnie.

## Intervenante 4

Vous avez dit qu'il y a des initiatives qui sont prises. C'est très bien ! Mais on remarque des problèmes. D'accord ! Mais ce sont ces problèmes-là qu'il faut aller chercher, essayer de pouvoir les solutionner pour justement avancer plus loin, sinon on ne va pas avancer ! On va toujours faire du sur-place !

On a beau parler des problèmes, mais il n'y a personne qui va chercher quels sont ces problèmes ! C'est ces problèmes-là qu'il faut résoudre et avancer !

## Cleave DJINKOU

Et, madame, comment est-ce que d'après vous, on pourra aller chercher ces problèmes et les solutionner ?

## Intervenante 4

Mais il faut écouter les gens, comme ici. Les problèmes dont ils vous parlent. Oui, tout le monde parle d'entrepreneuriat, mais dans l'entrepreneuriat, il y a des facteurs sur lesquels il faut s'appuyer et qui peuvent poser des problèmes ! C'est ça qu'il faut aller chercher ! Et c'est ça qu'il faut analyser et résoudre pour avancer !

## Cleave DJINKOU

Ok, merci !

Merci. Oui !

## Intervenante 5

### Modi tambwe

Justement, pour appuyer, devant (dedans, deux ans ?), je crois qu'il n'y a pas la solution miracle, il faut de nouveau qu'on parle d'intersectionnalité, qu'on parle d'inclusivité ; on doit parler de multiplicité des dynamiques.

Il y a des dynamiques institutionnelles. On ne va pas demander à l'associatif de créer la dynamique institutionnelle.

Nous devons être le véhicule qui va permettre aux porteurs de projets d'aller vers l'institutionnel qui existe.

On ne va pas démultiplier des hubs ; il y a différents types de hubs ; il y a différents types d'entrepreneurs et d'initiateurs, et c'est vers ça que nous devons trouver le moyen pour que nos gens puissent aussi investir ces lieux-là. Parce que moi, mon observation en vingt-cinq ans, c'est qu'il y a toujours de l'innovation dans ce qu'on offre comme cadre structurel et institutionnel, mais paradoxalement, nous sommes toujours sous-représentés dedans !

Deux facteurs :

Le premier, c'est la dynamique discriminante, structurelle, qui existe partout, même dans ces lieux qui sont dits d'inclusion, parce qu'il y a un préjugé inhérent, qui n'a toujours pas été déconstruit à ces institutionnels-là, tant dans la structure, dans le fonctionnement de l'institution et dans la façon dont ils abordent la clientèle entreprenante, ça c'est un, et ensuite, de notre côté, aussi, c'est de travailler sur comment est-ce que nous communiquons et nous informons et rassurons nos gens qu'entreprendre, c'est bien. Parce qu'il ne faut pas oublier qu'on est encore, tous où l'on est, dans une génération, c'est très important de dire que même dans nos communautés, nous avons encore ce schéma colonial qui a diabolisé l'indépendant, l'entrepreneur. On a fait de l'Africain l'employé fonctionnaire modèle !

C'est une structure qu'il faut dynamiter et revenir à notre essence culturelle qui a toujours été la créativité et l'entrepreneuriat ! Ça c'est notre ADN d'Africains !

Chapeau, madame

Applaudissements nourris !!!

## Intervenant 5

### Papa Nawasadio

Si je peux prolonger.

Est-ce qu'il ne serait pas temps... je peux me lever. Je me présente. Je suis de la vieille génération.



## Cleave DJINKOU

On va vous passer la parole, mais pour l'instant, il faut d'abord réagir à ce qu'elle a dit, ce qui est très pertinent.

C'est exactement ce que je fais...

Oui, mais attendez qu'on vous passe la parole, monsieur.

Ok. Premièrement, je vais demander à Isabelle, est-ce qu'il y a une structure discriminante dans les institutions ?

## Isabelle Grippa

Je vais répondre, mais après, je serai vraiment ravie d'entendre monsieur là-bas !

En fait, je pense que l'idée que le politique puisse soutenir la constitution au niveau des communautés, c'est fondamental. Parce qu'effectivement, les incitatives citoyennes, c'est bien, mais à un moment donné, l'entrepreneur, il n'a pas le temps. Et ça c'est vrai qu'on a remarqué ça dans la constitution des plateformes pour les femmes. À un moment donné, elles ne pouvaient pas s'organiser entre elles pour pouvoir faire valoir leur frein à l'entrepreneuriat. Elles ont été soutenues publiquement et collectivement par les institutions. Donc ça, je pense que c'est quelque chose qu'il faut effectivement mettre en place, d'avoir une communauté institutionnellement financée pour vous soutenir... C'est dommage ! On aurait bien voulu entendre ce qu'il avait à dire. Tant pis !

## Cleave DJINKOU

Qui a la légitimité pour parler au nom de ces entrepreneurs-là ?

## Momi Mbuze

Qui a la légitimité de parler au nom des entrepreneurs africains ?

Et bien, ce sont les Africains eux-mêmes !

Les représentants de cette communauté, les aînés de cette communauté. Ce sont eux qui ont la première légitimité.

Ce n'est pas le monde politique. Ce n'est pas celui qui est mandaté par le politique. C'est ceux de la communauté, parmi les aînés, ou parmi ceux ayant réussi dans leurs initiatives, ou ceux qui sont les plus excellents qui ont cette légitimité de parler au nom de la communauté.

Pour répondre à la question de la dame, je ne sais pas si elle était là au début, elle disait qu'il fallait pointer du doigt ces problèmes, savoir ce que c'est. Mais comme on avait dit au début, le problème de la communauté, c'est quoi ? Le problème, c'est la VISIBILITÉ !

Moi je suis en Belgique depuis 1995, je suis actif depuis 2007, 2008. Beaucoup d'initiatives ont été faites, beaucoup d'initiatives que j'ai faites, je pense que vous n'en êtes pas au courant. Il y en a d'autres ici qui savent ! C'est-à-dire que, connaissant les problématiques, nous tentons d'y apporter des réponses. Mais parce que, comme je l'ai dit, les deux problèmes de la communauté, c'est quoi ?

La visibilité, d'abord !

Dès le moment où une initiative de la communauté n'est pas rendue visible, vous ne serez pas au courant. Vous ne saurez pas qu'on a tenté d'y apporter une solution. Afropreneurs, c'était ça ! C'était une... Je vous ai laissé parler, vous me laissez parler. Afropreneurs, c'était une initiative pour justement répondre à ces problèmes-là. Mais si ce n'est pas médiatisé. Si tout le monde ne connaît pas ces initiatives-là, comment est-ce qu'on saura que des gens de la communauté ont tenté d'y apporter des réponses ?

Je vais citer l'exemple des frères de Change asbl.

Si les gens ne savent pas ce que les gens font à Change asbl, comment vous saurez qu'ils essaient d'apporter des réponses aux problèmes de la communauté ?

Le problème, c'est la VISIBILITÉ des initiatives de la communauté. Mais non ! Parce que si je fais une initiative, aujourd'hui j'appelle ça Campus Congo pour décider de répondre à une problématique sociopolitique de la communauté congolaise, mais que vous n'êtes pas au courant, vous allez vous dire : Ah ! On n'a jamais pensé à répondre aux problèmes de la communauté congolaise, mais c'est la vérité, c'est l'information, c'est la visibilité. Maintenant, qui fait l'information ? Qui fait la visibilité en Belgique ?

## Cleave DJINKOU

Monsieur, vous pouvez prendre la parole. Monsieur !

Madame, monsieur a la parole.

## Intervenant 5

### Papa Nawasadio

Moi, ça fait 60 ans que je suis dans le milieu associatif congolais ici en Belgique. Chaque fois, c'est d'une redondance ! Chaque fois, c'est le même problème qui revient : comment on va diffuser ? Comment on va dire ? Comment on va faire ? Comment on va ?

Mais Change, qui ne connaît pas Change ? Mandela, qui ne connaît pas Mandela ?

Toutes les associations sont connues déjà ! Alors, vous cherchez le problème depuis... mais ce sont des schémas dans lesquels vous, vous... vous voyez !

Proposition !

Ils ne voient pas... Pour moi, en tout cas, pour moi, c'est mon expérience. Vous disiez tout à l'heure : les vieux doivent nous montrer... comme ça. Moi je suis là, je peux dire que je suis le plus vieux d'entre vous tous ici. Et ça fait...

Pas sûr !

Rires !!!

Ça se discute ! Je suis ouvert à la discussion.

## Cleave DJINKOU

Pour justement profiter de vos 60 ans d'expérience, qu'est-ce qui doit être fait ? C'est ça la question. Qu'est-ce qui doit être fait maintenant pour justement...

Attends une seconde ! J'ai oublié ma baguette magique dans la voiture. Je vais la chercher, j'arrive !

Je te donne une réponse. Il faut sortir des schémas dans lesquels Einstein disait : on ne répare pas quelque chose avec le problème qui l'a créé.

## Christian LEVO

Excusez-moi papa. S'il vous-plaît ! S'il vous-plaît ! S'il vous plaît !

Je voudrais que l'on essaie de s'entendre mutuellement. Ça ne sert à rien de parler à deux ou trois au même moment. Du coup, on perd le puits de sagesse de papa. S'il vous-plaît, si vous avez envie de rajouter un commentaire ou de poser une question, vous demandez la parole au modérateur. Il vous la cède, et alors tout le monde peut profiter des interventions de chacun.

Merci !

Papa, excusez-moi de vous avoir interrompu. Je vous redonne la parole !

*Du coup, je ne sais plus où j'en étais.*

Mais en fait, les schémas dans lesquels les jeunes... aujourd'hui, je vois toutes les asbl. Elles évoluent toujours dans ces mêmes schémas. Des schémas qui n'ont rien produit depuis qu'elles existent.

Maintenant, je fais appel à vous les jeunes ! La direction que je vous demande de prendre, c'est l'innovation. C'est inventer de nouveaux schémas. Arrêtez de reprendre les mêmes schémas et puis de les répéter, répéter ! Vous n'arriverez à rien ! Puisque le monde évolue. Donc c'est à vous de faire un effort d'imagination. Et je termine en disant : promenez-vous à poil dans vos têtes...

## Cleave DJINKOU

Ok ! Merci ! Merci pour l'invitation.

Applaudissements !

Je vais prendre une dernière réaction du public, et après... Je crois qu'on a déjà débordé le temps.

Oui !

## Intervenant 6

### Dido Lakama

(36 :58 Partie N1)

Moi je pense que... à propos de ce que monsieur a dit avec beaucoup d'énergie. Justement si jamais, comme Momi l'a dit, si jamais les aînés justement...

**Je parle par expérience !**

Je m'adresse aux aînés. Qu'est-ce que vous avez déjà vous, en 60 ans d'expérience, apporté comme initiative ou innovation pour que justement les jeunes ne suivent pas le même schéma. À un moment donné, c'est ça que je dis. Il faut faire des analyses, et c'est très très bien de prendre le temps de discuter, de se dire que, c'est très très bien, de se dire que qu'est-ce que vous avez apporté en 60 ans pour modifier...

Et surtout, qu'est-ce que pouvez apporter dedans, parce que...

Non ! Si tu veux mon CV, ici, il y a des gens, ici qui connaissent la famille Nawasadio. On a beaucoup innové ici en Belgique ! On a beaucoup innové ! Le premier hôtel, c'est nous ! Le premier centre culturel, c'est nous ! Et encore, passe ! Voilà, on a ouvert. Mais qu'est-ce qu'on a fait ? Maintenant, qu'est-ce qu'on fait pour l'avenir ? Pour l'avenir ? Et bien ! Voilà, je participe ici à cette réunion pour vous dire, voilà, ce n'est pas moi qui vais vous donner la solution, c'est tous ensemble que nous allons créer la solution ! Il ne faut pas attendre la bouche ouverte que la solution tombe. Chaque cerveau doit travailler et mettre la capacité ensemble et c'est ça qui va créer l'innovation ! Ce n'est pas : Ah oui, toi tu parles beaucoup, vas-y, donne-moi la solution ! Non ! Ce n'est pas comme ça que ça marche !

Justement, je crois que c'est ce qu'on essaie de faire ici, que chacun puisse donner son avis pour qu'on arrive à une solution concertée et efficace.

Bon, je crois qu'on va s'arrêter là pour les échanges maintenant. Et je vais, avant de laisser la parole à Christian, demander un mot de conclusion à chacun des intervenants.

Michèle, s'il-te-plaît.

### Michèle Moanda

Oui, moi je voulais juste, enfin, monsieur est parti, pour justement l'association d'idées et créer une structure, ça peut continuer à se faire. Du point de vue de tout ce qui est outil de communication et audiovisuel, il y a Nel Tsopo qui n'est pas là, qui essaie de créer avec Brukmer ; il y a des awards pour justement couronner les artistes afrodescendants, et il est aussi en train de travailler sur une plateforme du point de vue audiovisuel. Donc ça se fait justement pour rendre visible tout ce qui se passe dans la communauté afro.

## Cleave DJINKOU

Merci.

Momi, une conclusion ?

### Momi Mbuze

Bien, moi, ma conclusion, ce n'est pas compliqué. J'appelle chacun à être acteur du changement que l'on veut voir. Évitions en fait d'être des théoriciens. Soyons des personnes qui sont dans la pratique !

Il y a un problème ? Apporte une solution ! Il y a un problème ? Apporte une initiative. Mais ne soyons pas de ceux qui continuent de théoriser, théoriser, parce que pendant que nous théorisons, d'autres communautés font des choses pratiques.

Donc on a réellement besoin que les choses pratiques se fassent dans la communauté. Et si l'on peut les mettre en réseau, tant mieux, parce que c'est vraiment ça le truc. C'est que tout le monde fait quelque chose de son côté. Mais est-ce que tout le monde travaille avec les autres ?

C'est ça au fait !

Et c'est pour ça que, comme je dis, on n'a pas attendu, comme le dit un ami que je connais, que quelqu'un va réinventer ou a réinventé les choses. Il y a des choses qui se font déjà dans la communauté : Vitrine africaine, Brukmer... Ces choses là existent déjà ! Quand je parle de visibilité, ce n'est pas par rapport à nous-mêmes. C'est par rapport à ce que nous faisons dans la communauté, mais dont d'autres à l'extérieur ne sont pas au courant, voir même ceux de la communauté qui ne sont pas au courant. Mais les choses se font déjà au niveau de la jeunesse comme l'aîné nous l'a dit ici : vous, les jeunes, vous les jeunes... Les choses se font au niveau de cette jeunesse-là.

Maintenant, on a besoin d'une connexion entre nos aînés qui "connaissent bien ce pays" et nous qui sommes les nouveaux arrivants. On a également besoin qu'il y ait une connexion entre eux, parce que dans les autres communautés, il y a réellement une connexion entre les aînés et les jeunes.

## Cleave DJINKOU

Merci.

Isabelle, une conclusion ?

### Isabelle Grippa

En conclusion, merci beaucoup pour l'invitation, parce que je repars avec plein de bonnes choses en tout cas à pouvoir soutenir au niveau de l'agence Hub.Brussels, parce qu'on a parlé de soutien à la structuration de l'association de la communauté pour garantir leur visibilité et leur légitimité. Ça, je pense vraiment que ça doit être à l'agenda ; la façon dont on peut accompagner l'économie informelle pour la formaliser, c'est un vrai enjeu politique. Moi je repars avec ça...

## Cleave DJINKOU

Je pourrais demander à l'assistance d'arrêter un peu de discuter parce que ça perturbe. On ne parvient plus à comprendre.

## Isabelle Grippa

Eh, tu m'as fait peur ! Il y a donc mon fils qui est là. Ça m'intimide un petit peu.

La troisième leçon en tout cas qui ressort, que je retiens ici des échanges, c'est l'information de la sensibilisation en mission internationale. Je pense que l'information n'est pas encore suffisamment disponible et accessible, et ça c'est par contre quelque chose qu'on peut immédiatement améliorer avec les équipes de Hub.

Donc un grand merci en tout cas pour tous ces échanges et pour toutes ces bonnes idées avec lesquelles moi aussi je repars.

## Cleave DJINKOU

Merci.

Moi je pourrais terminer par évoquer un aspect qui n'a pas été suffisamment abordé pendant nos échanges par manque de temps. Mais c'est vraiment le résultat dont on parlait. C'est la mise en commun aussi des compétences et même des moyens. Il y a beaucoup qui agissent tous seuls dans leur coin. Chacun crée sa petite activité, sa petite entreprise, etc. alors que peut-être s'ils se mettaient à deux, trois, créaient une société anonyme, je ne sais pas, un truc à capitaux, ouvrir des capitaux, ça permettrait d'être beaucoup plus fort et beaucoup plus grand.

Et pour terminer avec... il est malheureusement parti. C'est vrai qu'on parle à chaque fois des problèmes, etc. mais on ne peut pas apporter de solution si l'on ne connaît exactement de quoi il s'agit. Et les problèmes changent, et pour moi qui observe depuis une dizaine d'années, les problèmes d'il y a une dizaine d'années ne sont plus ceux d'aujourd'hui parce que le monde avance et les choses évoluent. Donc à chaque fois, il faut faire un diagnostic de la situation, et c'est à partir de ce diagnostic-là que des solutions pourront être trouvées.

Il ne me reste plus qu'à remercier tous les participants, merci au public pour sa bonne tenue et je vais passer la parole à Christian.

# **Christian LEVO**

## **Rapporteur**

Merci ! S'il vous plaît, s'il vous plaît, s'il vous plaît ! Merci.

Je crois qu'il est très important... Un petit instant, s'il vous plaît.

Merci pour la participation de chacun.

Je comprends que ce n'est pas tellement évident de pouvoir vider tout ce qu'on a dans le cœur. Mais c'est justement un processus en cours de déroulement. De toute façon, il y a la possibilité de directement entrer en contact avec n'importe lequel des panélistes pour pouvoir s'exprimer.

Et je peux résumer tout ce qui a été dit par une citation : **LE FEU BRÛLE SI HAUT LORSQUE CHACUN Y APPORTE SON MORCEAU DE BOIS !**

Je vous remercie.

Et le deuxième panel va se dérouler ici. Nous allons prendre un petit break avant de reprendre la deuxième étape.

Merci à tous !