



RECOMMANDATIONS POUR LEVER LES FREINS À L'ENTREPRENEURIAT POUR LES PERSONNES ISSUES DE L'IMMIGRATION ET LES RÉFUGIÉS.

CO-SIGNATAIRES.

BAPA BXL, BAPA Convivial, BAPA Via, BE.IMPACT, Belgian Entrepreneurs, CAPITAL, CDL Coeur de Lion ASBL, Convivial asbl, Crédal, Efp, European Microfinance Network, FUNDS FOR GOOD, Girleek, Groupe One, Guichet d'Economie Locale de Bruxelles-Ville (Dansaert), Guichet d'Economie Locale de Molenbeek, Guichet d'Economie Locale de Saint-Gilles (Village Partenaire), Guichet d'Economie Locale de Schaerbeek, Hefboom, ILES asbl, Impact shakers, Impulskrediet, JobYourself, LEAD Belgium asbl, Refresh, Start Lab ICHEC, #SheDIDIT, UNHCR, Umbrella Refugee Committee, Wikipreneurs (EDUCA), Womenpreneur Initiative.

Une initiative de :



Elles étaient ingénieures, ils étaient commerçants ou étudiants et avaient un bel avenir devant eux. La guerre, la faim, le réchauffement climatique les ont forcés à quitter le pays. Dans leur pays d'accueil, ils rencontrent souvent des obstacles liés à la langue et à la culture, ce qui rend leur insertion sur le marché du travail difficile.

Dans une récente étude, le bureau McKinsey¹ a évalué qu'une meilleure intégration des minorités ethnoculturelles sur le marché de l'emploi permettrait d'augmenter, chaque année, le produit intérieur brut (PIB) européen de 120 milliards d'euros. En Belgique, 32% de ces personnes ont fait des études supérieures, contre 27% de la population dite locale. Pourtant, le taux de chômage des minorités est trois fois plus élevé.

En 2023, 47% des bruxellois étaient d'origine étrangère* venant d'un pays en dehors de l'UE des 27.² Nous sommes donc face à une multitude de personnes qui, malgré leurs compétences et leur potentiel, rencontrent des freins dans leur intégration socioprofessionnelle et qui pourraient à la fois combler les pénuries sur le marché du travail, comme le souligne l'étude de McKinsey, ou créer leur propre entreprise.

En plus de l'impact économique, quel meilleur vecteur d'intégration dans une société que d'entreprendre ? Construction d'un réseau social, apprentissage plus efficace de la langue, reprise de confiance en soi, autonomie, émancipation des femmes,...

A contrario, une personne bloquée par des freins administratifs, linguistiques ou financiers va perdre confiance en elle, se replier, se résigner dans une situation d'assisté sans lendemain. Ce sont des vies gâchées, des compétences non-utilisées (alors qu' on en manque parfois cruellement), et des tensions inutiles créées dans la société.

Les personnes issues de l'immigration et les réfugiés rencontrent des difficultés supplémentaires lorsqu'elles veulent se lancer en tant qu'entrepreneur.e.s, que nous pouvons regrouper de la manière suivante :

- Barrières administratives
- Difficultés à accéder à l'information et à l'accompagnement
- Manque d'accès au financement

La barrière de la langue, les différences culturelles, la méconnaissance des règles locales amplifient ces trois catégories de difficultés. Enfin, n'oublions pas non plus les freins personnels des migrants et réfugiés. Quitter son pays, sa maison, sa famille pour partir vers l'inconnu n'est jamais un choix facile et fait à la légère : c'est un déracinement.

* origine étrangère : la personne, un de ses parents ou ses deux parents avaient comme première nationalité enregistrée une nationalité non-belge.

¹<https://www.mckinsey.com/featured-insights/europe/ethnocultural-minorities-in-europe-a-potential-triple-win?linkId=313588283>

²<https://statbel.fgov.be/fr/themes/population/structure-de-la-population/origine>

Depuis mars 2023, hub.brussels et microStart collaborent pour réduire les barrières à l'entrepreneuriat pour les personnes issues de l'immigration et les réfugiés.

Cette note de plaidoyer, qui fait partie de cette initiative, est élaborée à partir de constatations pratiques sur le terrain. Nous avons interrogé des personnes migrantes et réfugiées voulant lancer leur entreprise ou étant déjà en activité en Belgique. Nous avons également impliqué l'Agence des Réfugiés des Nations Unies (UNHCR), le Bureau d'Accueil pour Primo-Arrivants (BAPA), ainsi que d'autres associations travaillant avec des migrants et réfugiés, sans oublier le retour des conseillers et collaborateurs d'organisations actives dans l'écosystème entrepreneurial bruxellois, qui rencontrent tous les jours des personnes nées ailleurs voulant entreprendre ici à Bruxelles.

Tous nous ont remonté les mêmes freins et partagent le souhait d'améliorer l'accès à la création d'entreprise, pour les personnes ayant le projet et le potentiel de créer leur propre emploi et de participer à la société tant d'un point de vue économique que social.

Voici les recommandations mises en avant pour faciliter l'accès à l'entrepreneuriat pour les migrants et les réfugiés :

1. RÉDUIRE LES BARRIÈRES ADMINISTRATIVES
2. AMÉLIORER L'ACCÈS À L'INFORMATION
3. AMÉLIORER L'ACCÈS AU FINANCEMENT



1

RÉDUIRE LES BARRIÈRES ADMINISTRATIVES

Les règles administratives constituent également des freins importants pour les personnes issues de l'immigration et les réfugiés. En plus d'un découragement total du porteur de projet, le risque face à ce mur administratif est évidemment un repli dans sa communauté et dans l'économie informelle.

Nous ne parlerons pas ici de la lourdeur administrative auquel ont déjà fait face les personnes en arrivant en Belgique en tant que primo-arrivants, mais plutôt des freins propres au démarrage d'une activité en tant qu'indépendant.

Nous saluons par ailleurs la suppression de l'accès à la gestion qui constituait une barrière très importante rendant la création d'entreprise quasi-impossible pour ce public.



CARTE PROFESSIONNELLE

Premièrement, les personnes issues d'un pays non-européen et ayant un séjour limité en Belgique doivent obligatoirement demander une carte professionnelle pour exercer comme indépendant. Pour obtenir cette carte professionnelle, le porteur de projet devra tout d'abord constituer un dossier très complet. À côté d'un formulaire de demande, il faut joindre un business plan, un plan financier, une étude de marché, un CV, un extrait du casier judiciaire, etc. Le porteur de projet devra également prouver qu'il répond aux obligations légales et réglementaires pour démarrer son activité, notamment prouver son accès à la profession (voir ci-dessous).

Le formulaire de demande existe uniquement en français ou néerlandais, même si certains documents en anglais sont acceptés. Pour une personne encore en apprentissage de la langue et n'ayant pas l'habitude de la culture écrite belge, le dossier est difficile à réaliser sans accompagnement. En termes de délai, il faut en moyenne trois mois pour obtenir une réponse.

Nos recommandations sont dès lors de **simplifier le dossier de demande** de la carte professionnelle et de **raccourcir les délais de réponse**. Nous demandons aussi que les critères d'évaluation soient plus **explicites et objectifs**. Ensuite, il nous paraît logique d'offrir la possibilité de **remplir le formulaire dans une autre langue** que le français ou le néerlandais, a minima en anglais. La mise en place **d'un service d'accompagnement** pour la constitution des dossiers, en plusieurs langues, aiderait vraiment à rendre possible l'entrepreneuriat en Belgique pour les personnes ayant un permis de séjour à durée limitée dans le temps, et à les aider à participer activement dans la société.

ACCÈS À LA PROFESSION

L'accès à la profession est un second grand frein administratif pour les personnes migrantes. Pour les métiers réglementés comme restaurateur ou coiffeur, il est nécessaire à Bruxelles de prouver qu'on dispose des compétences pour les exercer. Des milliers d'étrangers présents en Belgique ont obtenu un diplôme dans un autre pays ou ont une longue expérience dans l'exercice de leur métier.

Faire reconnaître son expérience (par ses contrats de travail ou des validations de compétences) ou son diplôme comme «équivalent» est une véritable épreuve. Coût, lourdeur de la procédure, demande de documents originaux difficiles à obtenir,...

Cette reconnaissance est pourtant l'une des clefs de leur intégration, que ce soit pour trouver un emploi, ou prouver ses compétences de façon à pouvoir exercer son métier en tant qu'indépendant. Comment se sentir accueilli lorsque l'accès à un métier pourtant maîtrisé de longue date est refusé ?



L'alternative est soit de passer un examen du Jury central, soit de reprendre une formation qualifiante, ce qui est dévalorisant pour une personne maîtrisant déjà son métier. Pour les examens du Jury central, il y a très peu de dates proposées et le contenu des examens n'est plus adapté aux activités d'aujourd'hui : pourquoi demander à un restaurateur chinois de faire une sauce béarnaise ? De plus, il n'est possible de passer ces examens qu'en français ou néerlandais.



Plusieurs solutions existent :

Supprimer complètement les accès à la profession comme en Flandre

Supprimer les accès dans leur forme actuelle et les remplacer par **l'organisation d'examens pratiques**, avec une possibilité de passer ces épreuves en anglais ou accompagné d'un interprète.

Remplacer les examens du jury central par un stage chez un professionnel du métier

Simplifier le système de reconnaissance des diplômes et des expériences à l'étranger et étendre les diplômes considérés comme équivalents.

Encourager les structures d'accompagnement à développer des **solutions créatives et innovantes** comme l'organisation de coopératives de compétences, les systèmes de mentorat/parrainage, ...

2

AMÉLIORER L'ACCÈS À L'INFORMATION

Trouver la bonne information est la première difficulté mise en avant par les migrants et les réfugiés souhaitant entreprendre en Belgique.

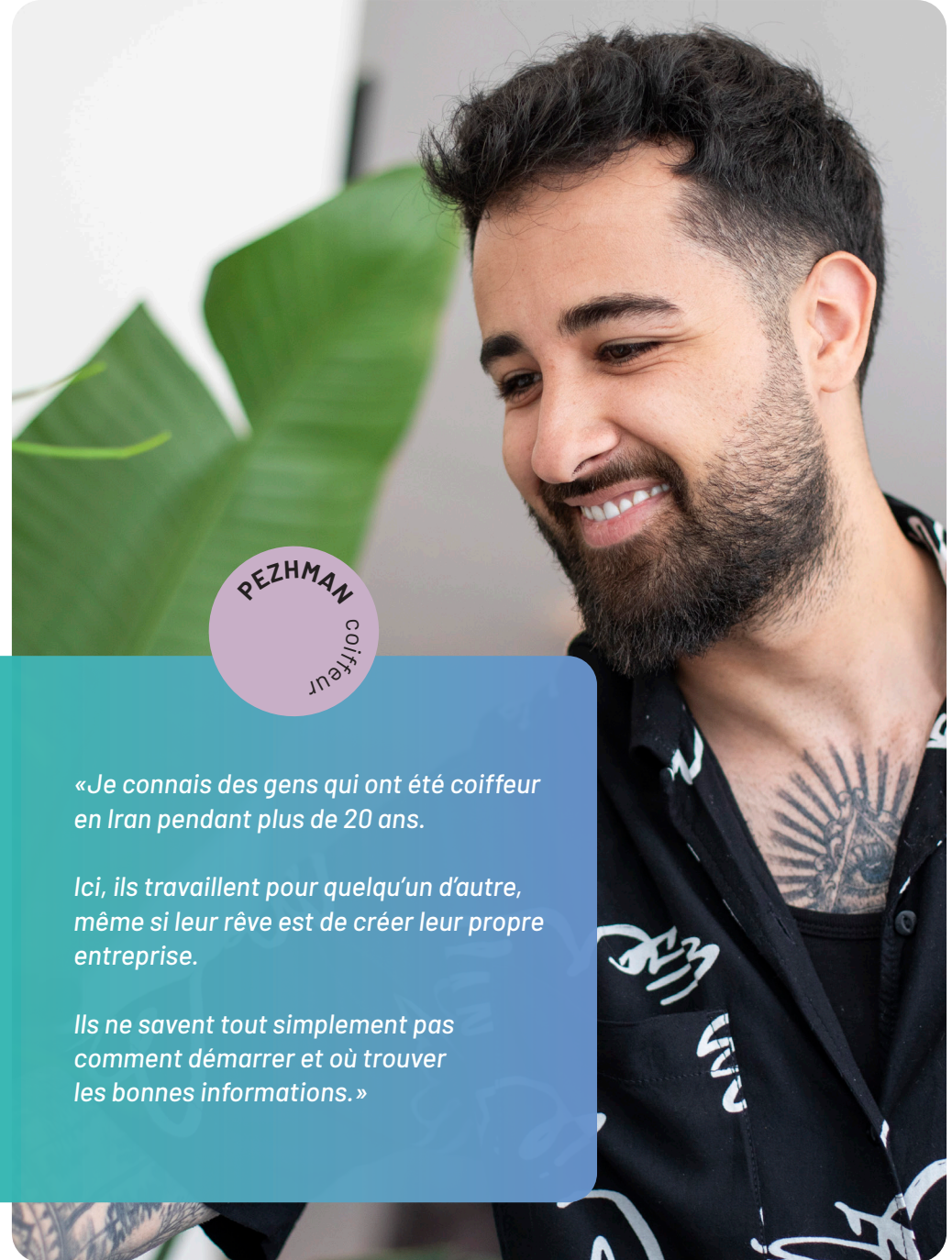
Quelles sont les démarches administratives ?
Par où commencer ?
Quelles organisations peuvent aider ?
Où trouver un financement ?

Ce n'est déjà pas si simple pour les locaux, c'est un vrai parcours de combattant pour les personnes d'origine étrangère qui ne connaissent pas bien le fonctionnement des institutions locales. Et c'est d'autant plus compliqué quand on ne connaît pas bien la langue.

Les organisations soutenant des porteurs de projets sont nombreuses à Bruxelles et l'offre d'accompagnement est riche. Néanmoins, cette multitude d'acteurs et d'accompagnements différents amène une complexité. Choisir quelle organisation est la plus adaptée n'est pas toujours facile.

En plus de cette complexité, les canaux de communication classiques utilisés n'atteignent pas toujours les personnes issues de l'immigration et les réfugiés. La barrière de la langue n'aide pas, et rares sont les organisations qui offrent un accompagnement ou des formations en anglais.

Le résultat est que le porteur de projet se tourne vers sa communauté, avec le risque de recevoir des informations erronées. Il est pourtant essentiel de comprendre les règles liées à la fiscalité, la sécurité sociale, l'urbanisme, les règlements communaux, etc. pour éviter les problèmes administratifs ou financiers pouvant mener à la faillite.



«Je connais des gens qui ont été coiffeur en Iran pendant plus de 20 ans.

Ici, ils travaillent pour quelqu'un d'autre, même si leur rêve est de créer leur propre entreprise.

Ils ne savent tout simplement pas comment démarrer et où trouver les bonnes informations.»



POUR AMÉLIORER L'ACCÈS À L'INFORMATION, PLUSIEURS SOLUTIONS EXISTENT :

Encourager **une meilleure collaboration entre les organisations de l'écosystème entrepreneurial et les structures d'accueil** pour les primo-arrivants et autres associations de migrants et réfugiés. Premièrement, cela incite les futurs entrepreneurs à se faire accompagner, et cela évite les "mauvaises" réorientations, décourageant le porteur de projet et le poussant à laisser tomber son projet entrepreneurial.

Délocaliser les services d'information comme ceux du hub.info, le service d'information pour les entrepreneurs de hub.brussels, afin les rendre plus accessibles dans les différents quartiers et communes bruxelloises.

Encourager la mise en place d'un **système de relais locaux**, personnes en contact avec les différentes communautés qui sont sensibilisées et formées aux questions liées à l'entrepreneuriat. Ces relais travaillent étroitement avec les organisations de l'écosystème entrepreneurial.

Traduire l'intégralité des sites officiels (comme celui de Bruxelles Economie Emploi) en anglais. Dans une capitale aussi multiculturelle que Bruxelles, il est dommage que l'emploi de l'anglais ne soit pas plus généralisé. De plus, les sites d'information (info.hub.brussels) devraient offrir une option de traduction dans plusieurs langues pour faciliter la recherche individuelle des porteurs de projet. L'intelligence artificielle pourrait offrir une solution permettant d'éviter une maintenance (gestion des mises à jour) chère et énergivore. Au niveau des langues, ce sont l'arabe, l'espagnol, le turc et le roumain, qui sont les plus parlées au sein des communautés localisées en région bruxelloise, en dehors de l'anglais et des langues officielles.

Soutenir et encourager les organisations de l'écosystème entrepreneurial pour qu'elles puissent offrir de l'information et un accompagnement plus adapté aux besoins des migrants et réfugiés, incluant entre autres l'offre de leurs services en anglais (ou d'autres langues). Ce soutien peut se faire sous forme d'appel à projet ou de prime. Il peut également inclure des incitants à engager des personnes issues elles-mêmes de l'immigration ou elles-mêmes réfugiées permettant de comprendre la langue, la culture et les réalités des porteurs de projet qui ne sont pas nées en Belgique.

AMÉLIORER L'ACCÈS AU FINANCEMENT

3

Un financement est souvent essentiel pour démarrer son entreprise. Malheureusement, la grande majorité des migrants ou réfugiés, et encore moins les personnes qui ne parlent pas une des langues nationales, n'a pas accès au crédit bancaire. Un manque d'historique bancaire, la méconnaissance de la langue et des règles administratives, le manque de garantie ou d'apport personnel sont souvent mis en avant comme explications. Des alternatives existent, mais celles-ci sont souvent méconnues du public migrant ou réfugié.

Donner une meilleure visibilité aux institutions de microfinance comme microStart, Crédal, Impulskrediet et finance&invest.brussels, aiderait à améliorer l'inclusion financière des personnes n'ayant pas accès au crédit bancaire. En effet, ces acteurs de la microfinance ont déjà l'expérience de travailler avec des personnes qui ne sont pas nées en Belgique. Les soutenir via des subsides spécifiques pourrait leur permettre d'étendre leur notoriété auprès du public cible et de l'écosystème entrepreneurial.

A côté des microcrédits, il est important **de faire connaître et rendre plus accessibles les primes et les subsides existants**. En effet, la Prime indépendant d'Actiris et les primes et appels à projet de la région sont des aides précieuses. Pourtant, rares sont celles qui sont accessibles aux personnes migrantes ou réfugiées au vu des conditions d'octroi ou des réalités du terrain. La mesure tremplin exige par exemple de recevoir des allocations de chômage, et certaines primes nécessitent de se faire accompagner par une structure agréée (comme la Prime indépendant) mais les listes d'attente sont longues et les structures ne sont pas toujours outillées pour donner l'accompagnement dans une autre langue ou à un public cible plus éloignée de l'entrepreneuriat, ce qui mène souvent à renvoyer le porteur de projet d'une structure à l'autre.

Et puis comment faire pour constituer le dossier demandé quand on ne connaît pas la langue ? Comment écrire un business plan viable quand on est né dans un pays où la culture est orale et non écrite ?

*À la recherche de financement,
nous sommes allés de banque
en banque.*

*À chaque fois, nous avons été refusés.
Ce fut un voyage difficile.*

*Grâce à un microcrédit,
j'ai finalement pu ouvrir mon magasin.*





Notre recommandation serait de **développer un soutien structurel pour les organisations de l'écosystème entrepreneurial bruxellois**, pour qu'elles puissent proposer un accompagnement spécifique pour les personnes migrantes ou réfugiées en recherche de financement. Cet accompagnement demande en effet une adaptation de leur méthodologie, plus de temps et de ressources que pour un accompagnement 'classique'.

Une autre piste pourrait être de créer **des solutions de financement dédiées** aux migrants et réfugiés comme :

des primes au lancement ;

la mise à disposition d'un fonds de garantie spécifique pour les migrants et réfugiés, facilitant l'accès au financement ;

un appel à projet spécifique pour les personnes issues de l'immigration et les réfugiés, en tenant compte de leur réalité (langue, culture) et de leurs besoins spécifiques ;

des mécanismes de garanties régionales accessibles aux organismes de microcrédits ;

des investissements en capital dans les institutions de microfinance à travers les divers outils financiers régionaux ;

l'octroi des lignes de financement bon marché pour les institutions de microfinance ;

encourager le renvoi de dossiers entre institutions publiques et privées et mettre en avant les possibilités de cofinancement entre les institutions de microfinance et avec [finance&invest.brussels](https://www.finance&invest.brussels).



CONCLUSION

Au vu du contexte socio-économique de la région bruxelloise, il est aujourd'hui essentiel de favoriser l'inclusion de l'ensemble de sa population, et en particulier des personnes issues de l'immigration et les réfugiés. Si la Région veut pouvoir faciliter le vivre ensemble, dynamiser son tissu économique et réduire le taux de chômage, l'entrepreneuriat doit devenir un axe stratégique. Ceci sera possible en facilitant la diffusion de la bonne information dans l'ensemble des communautés et quartiers, en supprimant les barrières administratives et en rendant le financement plus facilement accessible.

Les cosignataires de ce mémorandum en faveur de lever les freins à l'entrepreneuriat pour les personnes issues de l'immigration et les réfugiés sont :

BAPA BXL, BAPA Convivial, BAPA Via, BE.IMPACT, Belgian Entrepreneurs, CAPITAL, CDL Coeur de Lion ASBL, Convivial asbl, Crédal, Efp, European Microfinance Network, FUNDS FOR GOOD, Girleek, Groupe One, Guichet d'Economie Locale de Bruxelles-Ville (Dansaert), Guichet d'Economie Locale de Molenbeek, Guichet d'Economie Locale de Saint-Gilles (Village Partenaire), Guichet d'Economie Locale de Schaerbeek, Hefboom, ILES asbl, Impact shakers, Impulskrediet, JobYourself, LEAD Belgium asbl, Refresh, Start Lab ICHEC, #SheDIDIT, UNHCR, Umbrella Refugee Committee, Wikipreneurs (EDUCA), Womenpreneur Initiative.

Cette note de plaidoyer s'inscrit dans le cadre du projet commun entre hub.brussels et microStart ayant pour objectif d'améliorer l'inclusion des personnes issues de l'immigration et les réfugiés via l'entrepreneuriat.

Premièrement, le projet vise à sensibiliser et à mieux informer les personnes migrantes et réfugiées sur les processus de création d'entreprise en Belgique au travers de séances d'information données en plusieurs langues. Le projet vise également à les accompagner tout au long de leur parcours entrepreneurial, tout en offrant la possibilité d'accéder aux microcrédits proposés par microStart pour lancer leur activité.

Deuxièmement, il prévoit de rassembler les partenaires de l'écosystème entrepreneurial bruxellois pour faire en sorte que leurs services soient mieux adaptés aux besoins, grâce à une meilleure connaissance du public cible, la mise en commun d'outils et la mise en place d'un plaidoyer pour réduire les barrières à la création d'entreprise pour les migrants et réfugiés.

Ce projet est financé dans le cadre d'un accord plus large entre la Banque de développement du Conseil de l'Europe (CEB) et la Commission européenne (Direction générale des affaires intérieures) dont l'objectif est d'améliorer l'inclusion des migrants dans les États membres de l'UE par le développement de nouveaux partenariats et de nouvelles formes de financement.



Ce projet est financé dans le cadre d'un accord plus large entre la Banque de développement du Conseil de l'Europe (CEB) et la Commission européenne (Direction générale des affaires intérieures) dont l'objectif est d'améliorer l'inclusion des migrants dans les États membres de l'UE par le développement de nouveaux partenariats et de nouvelles formes de financement.