

Louvain School of Management

La théorie du don/contre-don au service de l'entrepreneuriat social

Dossier des annexes

Mémoire recherche réalisé par
Alice Nyssens

en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée

Promoteur
Frédéric Dufays

Année académique 2017-2018

Table des matières

Annexe 1 : Guide d’entretien	1
Annexe 2: Concept map – synthèse des résultats de la recherche	2
Annexe 3 : Retranscription des entretiens.....	3
Interviewé 1.....	3
Interviewé 2.....	10
Interviewé 3.....	18
Interviewé 4.....	26
Interviewé 5.....	32
Interviewé 6.....	37
Interviewé 7.....	43
Interviewé 8.....	52
Interviewé 9.....	60
Interviewé 10.....	69
Interviewé 11.....	82
Interviewé 12.....	92

Annexe 1 : Guide d'entretien

Briser la glace

Bonjour, je m'appelle Alice Nyssens. Je suis étudiante en master sciences de gestion à l'UCL dans la faculté de la Louvain School of Management. Je réalise un mémoire sur les entrepreneurs sociaux et l'acquisition de ressources par leurs réseaux sociaux. L'objectif de cet entretien est de parler de votre projet entrepreneurial, votre réseau social et de la manière dont vous acquérez les ressources dont vous avez besoin pour votre projet. Ceci me permettra d'analyser la manière d'agir des entrepreneurs sociaux.

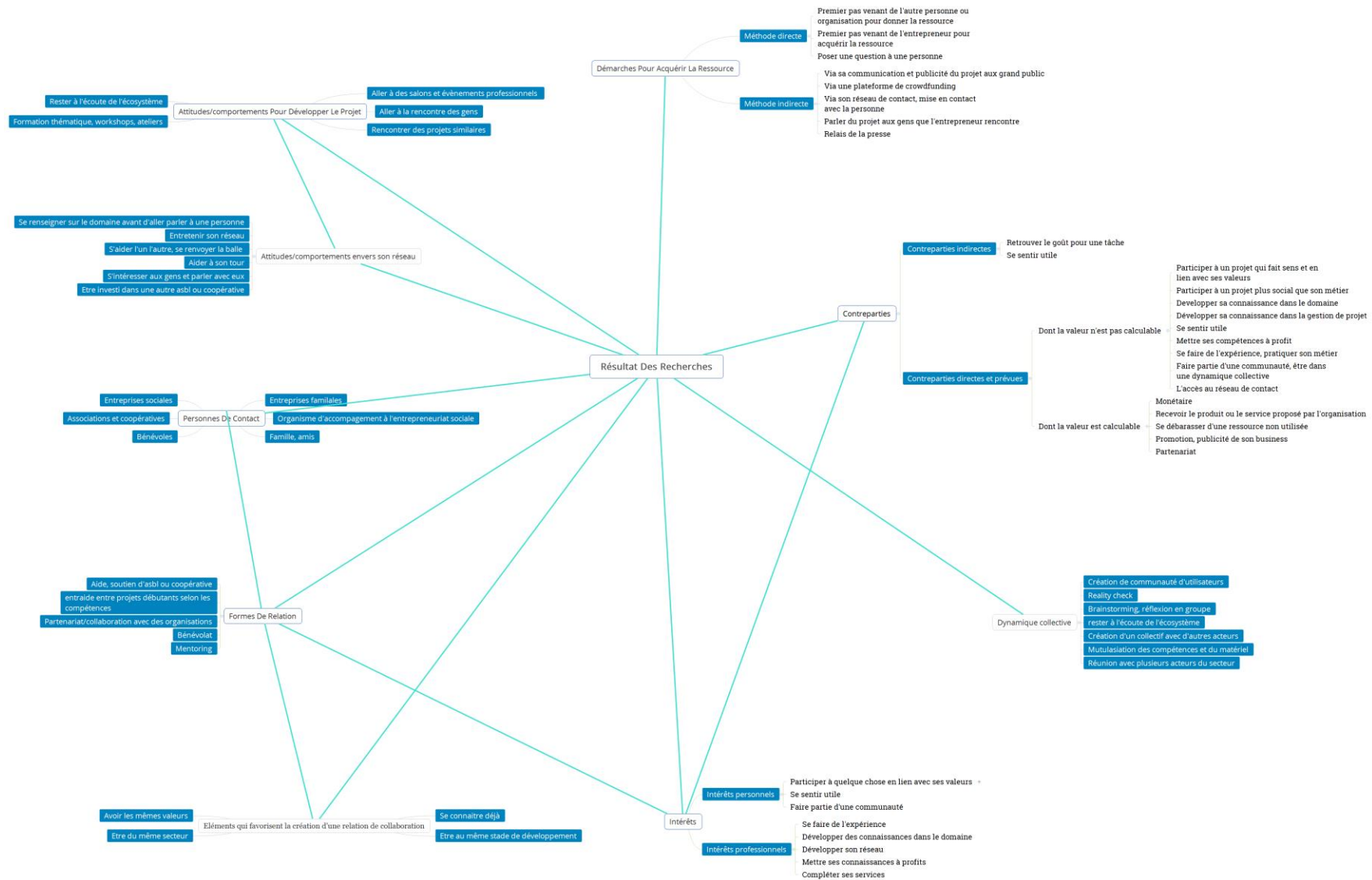
Questions

- Quel est votre parcours professionnel et vos études ?
- Quel est votre projet entrepreneurial ? (but, lieu, un ou plusieurs entrepreneurs, public ciblé, date de création, ...)
- Parmi les ressources que vous avez utilisées, lesquelles possédiez-vous déjà et lesquelles avez-vous dû chercher ailleurs ? Et comment avez-vous procédé ?
- Quels sont les étapes importantes dans la création de votre projet ?
- Comment avez-vous fait pour acquérir certaines ressources pour développer le projet ? Qui dans votre réseau avez-vous mobilisé ? Quelles ressources ?
 - Ressources financières, les ressources humaines, des informations sur les clients potentiels, des ressources matérielles, etc.
 - Comment avez-vous pu convaincre cette personne-là ? Quelle contrepartie reçoit-elle ? Qu'est-ce qu'elle y gagne ?
 - Est-ce que vos proches vous ont aidé d'une manière ou d'une autre ou avez-vous directement fait appel à des professionnels/experts ?
 - Pensez-vous mobiliser certaines compétences pour obtenir ce dont vous avez besoin ? Si oui, lesquelles ?

Fin de l'entretien

- Avez-vous quelque chose à ajouter ?
- Je vous remercie d'avoir répondu à mes questions.

Annexe 2: Concept map – synthèse des résultats de la recherche



Annexe 3 : Retranscription des entretiens

Interviewé 1

Pour commencer, j'aimerais un peu savoir toi, ton parcours, est ce que tu avais déjà travailler ailleurs avant et quelle as-tu ?

J'ai 27 ans. J'ai travaillé. J'ai fait ingénieur de gestion 3 ans ici à Bruxelles et puis 2 ans à la LSM. Et j'ai fait mon stage à MSF supply et puis j'ai travaillé là-bas un an. Et puis j'ai travaillé 2 ans chez Färm. Et là, dans les bureaux on était. Je suis arrivée et on était 5 dans les bureaux. Et là j'ai quitté en octobre et on était 15 dans les bureaux. Donc c'était un peu l'esprit de startups qui grandit. Donc j'étais un peu déjà dans le milieu des startups. Et en octobre j'ai décidé de sauter le pas et de lancer le projet, avec Mathilde. Et donc elle t'a un peu expliqué comment ça s'est passé l'évolution ?

Pas tout en détail, non.

Mais donc en juin, on a fait le DéclicTour. C'est aussi une association intéressante que tu peux contacter. Car à mon avis ils ont pas mal d'informations sur les entrepreneurs sociaux. Ils sont ici, donc peut être que si tu les croises. C'est une formation, mais ils t'expliqueront mieux que moi. C'est 10 jours pour comprendre l'entrepreneuriat social, comprendre qui on est et comprendre, du coup avec les enjeux actuels, qu'est ce qu'on veut faire. Et donc j'avais déjà l'idée avant, un peu. Je n'avais pas l'idée précise, mais j'avais l'idée un peu de ce que j'avais envie de lancer. Et après à la suite de ces 10 jours, avec Mathilde on s'est dit ok on ose le pas et on se lance. Et cela nous a permis de se dire, ok on ose mais pas dans n'importe quelle condition, en sachant qui on est, qu'est ce qu'on a besoin en plus, comment être entouré et quelle première étape faire. Parce qu'après ces 10 jours, il y a eu 3 weekends espacé d'un mois à chaque fois sur différentes thématiques et pour se retrouver ensemble. Justement avec ce groupe de 30 personnes, voir nos problèmes, si on avait des solutions pour les autres, sortir du box et ouvrir les solutions. Et s'aider des autres pour voir eux comment ils ont avancé, eux quelle idée ils ont eu. Et après là, ça fait 6 mois qu'on est accompagné le programme Seeds de Coopcity. Et après il y a pleins de programmes d'accompagnement. Ça a été un peu notre questionnement sur lequel on choisit au début, est ce qu'on va juste au village partenaire au guichet d'économie locale, on est ce qu'on se

fait accompagner dans un programme collectif. On est très content du programme Seeds. Je pense que Greenlab, c'est un peu similaire aussi, je ne sais pas si tu connais ?

Et dans le premier, Déclic ?

Déclic Tour ? C'est Déclic en Perspectives, si tu veux c'est vraiment intéressant.

Oui ça je connais de nom. Et c'était plutôt avec, donc c'est voir l'expérience des personnes qui ont déjà fait de l'entrepreneuriat ou d'autres qui veulent aussi commencer ?

Donc c'est 10 jours en itinérance, donc on est 10 jours en groupe de 30 personnes. Et c'est 3 jours sur « qu'est ce que l'entrepreneuriat ? » et là on nous explique en général un peu en théorie. Et puis on nous explique aussi, on rencontre des entrepreneurs dans le social. Et donc voilà, comme ça on rencontre déjà pas mal le milieu et s'imprégner du milieu et on discute aussi des enjeux sociétaux. Et après c'est 3 jours sur vraiment nous en tant qu'humain qui on est, qu'est ce qu'on aime bien faire, qu'est ce qu'on sait faire, quels sont nos points d'attention, où il faut s'améliorer ou s'entourer, quelque chose comme ça. Et après, avec ça qu'est ce qu'on fait.

Et dans le programme SEEDS, c'est un peu la même chose ou pas ?

Le programme SEEDS c'est on a déjà une idée claire, enfin une idée, une bonne idée déjà un peu ficelée, un peu travaillée et de là on fait, on passe les grandes étapes de : les missions, valeurs du projet, le financement (comment on le voit évoluer, et comment on va savoir vivre sur le projet), la communication (comment on s'en sort) et l'aspect gouvernance du projet. Les 4 grands pôles quoi. En gros, chaque thématique avec plusieurs formation le soir. Et là on est un groupe de 12 projets donc on doit être une trentaine vu qu'on est à chaque fois plusieurs par projet. Justement, se revoir tous les X pour justement ces modules et des journées qu'ils font aussi.

Et donc justement, entre projets est ce que vous collaborez ou est ce que vous vous aidez ?

Oui bien sûr. On s'entraide, on a tous des points qu'on aime mieux faire, qu'on connaît mieux et on s'entraide sur certains sujets. Que ça soit au moments clés des modules ou que ça soit à l'espace de coworking qui nous est proposé par CoopCity, ou par Facebook, il y a un groupe Facebook ou des choses comme ça.

Et est-ce que tu serais me redire un peu qu'est ce que c'est le projet, que faites-vous ?

c'est un nouveau projet qui promeut et visibilise des marques de vêtements éthiques et durables. C'est suite au constat que sur Bruxelles c'est encore assez compliqué de trouver

des alternatives, en fonction des enjeux sociétaux actuels pour s'habiller de façon simple et facile. Et donc ils ont voulu vraiment faciliter cette consommation, et cette consommation durable.

Vous réunissez plusieurs marques ?

Oui, c'est ça, exactement.

Vous êtes un point fixe ?

Pour l'instant non. Un des choses qu'on apprend c'est de tester son projet. Et donc on le test en itinérance en ayant une petite gamme et un retour des clients. On le testera aussi dans un lieu fixe pendant 3 mois suite à un appel à projet qu'on a remporté avec Atrium le HUB. Et donc là on teste le lieu fixe. Ce qui est prévu pour l'instant c'est de continuer de faire une vente par mois mais de garder un lieu fixe nous-même.

Vous étiez deux à commencer le projet mais maintenant tu as trouvé quelqu'un d'autre ?

Maintenant on est 6. Ça s'est agrandi mais on est deux à être vraiment dessus à temps plein presque. Et puis il y a 4 ambassadrices qui nous aide sur des thématiques un peu plus différentes et qui apprécie le projet et qui ont envie de donner un peu de leur temps et leur énergie là-dedans.

Donc c'est des ambassadrices, des bénévoles ?

Oui tout à fait. Pour l'instant on n'est pas encore rémunéré non plus par le projet.

Et donc au début pour commencer le projet et avoir des ressources pour commencer et avoir vos premiers plans en itinérance, est-ce qu'il y avait des ressources que vous aviez déjà ? Comment avez-vous fait au début ?

Le stock, on a dû acheter, c'est des fonds propres. Après, on a réussi à avoir une ou deux marques en dépôt. Et donc ça nous permettait de ne pas devoir acheter les habits avant de les vendre et de les acheter après la vente. Ou sinon c'est des fonds propres. Mais on a commencé avec 7000€ de stock.

Et les locaux ?

On a été dans des partenariats avec des magasins bios. Et donc généralement, 4/5 du temps c'est un partenariat et c'est gratuit. Ça anime le magasin et nous ça nous permet d'avoir une visibilité.

Et comment ça se passe ? tu vas dans l'endroit, le magasin bio et tu parles ?

Comme j'ai travaillé chez Farm, ça c'est facile. J'ai des contacts et ils me connaissent et donc c'est facile. Donc ça a été très vite pour Farm. Ils ont directement été d'accord. Du coup on la fait de Farm, on la fait la Beescoop. Là je suis coopératrice depuis, avant de travailler chez Farm. Et donc là aussi je connais bien. Ou sinon, il y a Mundebeel qui nous a téléphoné. Eux, c'est carrément eux qui nous ont demandé de venir. Et Oxfam. Le suivant par contre, c'est Transistor, et ça c'est un magasin, un partenariat entre Agricovert et un magasin bio Oxfam. Et là c'est nous qui avons été, qui avons demandé. On a envoyé un mail, on a demandé, on a expliqué notre projet et ils ont été d'accord.

Au début c'était par tes connaissances ?

Au début c'était par le réseau, tout simplement.

Et pour Mundob, comment est ce que ça s'est fait ?

Via la communication, on commence à être un peu connu il faut croire. Peut être le fait d'aller dans les magasins bio, ça nous permet d'avoir un public super large et d'avoir accès à pas mal de gens et du coup je pense que c'est quelqu'un qui nous avait vu quelque part et qui nous a téléphoné.

Par rapport aux lieux où vous faites vos ventes, est ce que vous, vous donnez quelque chose en échange du fait qu'ils vous offrent un lieu ? est ce que vous collaborez sur autre chose après, ça marche comment ?

On fait de la communication aussi forcément sur les lieux sur lesquels on le fait, sur lesquels on va. C'est toujours affiché sur nos affiches, affichés sur nos flyers, affiché sur notre page Facebook et des trucs comme ça. Après, ils sont conscient que.. Eux aussi leur envie c'est de promouvoir une autre société, promouvoir une alternative davantage. Et donc c'est le fait d'aider un nouveau projet de grandir c'est aussi un de leurs objectifs.

Donc vous avez les mêmes valeurs et vous entraidez ?

Oui c'est ça.

Donc vous avez commencé à 2 mais vous avez 4 ambassadrices, comment ça s'est passé ?

C'est votre choix à vous d'avoir des personnes en plus ?

Comme le but c'est de créer une coopérative, c'est des gens qui étaient motivés de, d'abord des personnes proches de nous ou qui connaissent des gens proches de nous. Je vais t'expliquer comment ça s'est passé. Du coup je me suis retrouvée toute seule. Et j'ai cherché une stagiaire parce que déjà avec Mathilde on cherchait une stagiaire. Et donc il y a une qui

est arrivée, parmi les stagiaires. Et en fait, ce n'était pas dans le cadre d'un stage précis. Elle voulait juste un peu donner son temps et se spécialiser dans le domaine. Et donc on l'a accueilli comme ambassadrice. Et la deuxième c'est une amie d'une amie, enfin une amie d'une connaissance qui est aussi dans le textile et qui est styliste et qui a toujours voulu créer sa propre marque mais qui n'a jamais osé passer le cap. Et en fait je l'ai contacté juste en me disant « ça t'intéresse de participer au projet et de voir comment on peut ensemble faire avancer le projet ». Et elle ce qui l'intéressait c'était justement de voir comment un projet évolue et est ce que ça l'intéresse ou pas et du coup elle a mis sa patte dans le projet. Et puis il y a Mathilde. Et puis il y en a une qui nous a contacté en demandant juste si elle pouvait venir aider. Elle nous a connu grâce au Déclic Tour. Je pense qu'elle fait partie de la communication du Déclic Tour.

Donc pour les stocks vous aviez des fonds propres, mais comment comptez-vous faire à l'avenir ?

Ce qui nous aide à vivre pour le moment c'est qu'on a droit au chômage. Et que via Job Yourself, c'est une coopérative d'activité qui te permet de garder ton chômage et d'avoir une dispense d'Actiris pendant 18 mois. Et du coup d'avoir un chômage fixe et de pouvoir justement tester ton projet le faire vivre sans pouvoir toi-même te rémunérer pour le début. Et donc ça c'est quand même génial de pouvoir vivre sur le chômage et de pouvoir utiliser ses fonds propres pour le projet.

Et pour la suite, quand vous aurez un magasin fixe, comment allez vous réussir à le financer ? Pour une partie, il y aura les parts des coopérateurs. Mais ou sinon ce ne sera pas juste ça, il y aura aussi un crédit chez Crédal ou Triodos.

Comptez-vous faire des partenariats avec d'autres organisations ? Pour l'instant il y a eu Déclic, Coopcity, HUB pour le prochain point fixe, Job Yourself et puis il y a tous les lieux qui nous accueillent.

Mais entre entrepreneurs ou asbl et organisations, ça se développe aussi ? Par exemple avec une autre organisation dans les vêtements ? Oui bien sûr, Wonderloop c'est aussi à un objet similaire à nous. Dans le textile, on s'est associé à plusieurs personnes avec la même envie. On se fait des réunions de temps en temps pour justement voir quels sont nos freins ou voir comment s'entraider, et passer des commandes ensemble, etc.

Et ceux-là, tu les as rencontrés comment ?

Parce que la première chose qu'on fait quand on lance un projet c'est de voir qui existe dans ton milieu, comment te différencier, s'il y a besoin de te différencier ou s'il a besoin des projets ... Et donc tu vas interviewer, savoir comment les gens font, est ce que ça convient à tout le monde, et donc on rencontre pas mal de gens. Et comme cela tu restes à l'écoute de ton écosystème.

Est-ce que certaines ressources te paraissent compliquées à avoir avec la grandeur du projet actuel ? Ou trouves-tu ça facilement atteignable d'avoir toutes les ressources dont tu as besoin pour que le projet grandisse ?

L'entrepreneuriat c'est des ascenseurs émotionnels permanent. (....)

C'est toi qui fait toute la communication, le graphisme ?

Moi je suis consciente que la communication n'est pas du tout mon domaine et du coup il faut que je m'entoure correctement. Du coup, Lucie qui est dans le projet à la place de Mathilde, elle a beaucoup plus l'envie et elle aime bien ça la communication. Le problème c'est qu'elle n'est pas non plus du tout formé là-dedans. Et donc elle s'est formée avec les bases via les Start Essential, c'est une formation qui sont donné par le 1819. Mais là on s'est rendu compte que ça lui prenait un temps fou et que c'est un métier en entier et donc on allait faire appel à des spécialistes pour justement débiter la communication du projet et puis qu'on jouerait de nous-même. Donc on a commencé avec une communication très basique juste pour le début et là on va se professionnaliser on espère pour avoir une communication plus grande et toucher plus de monde pour pouvoir justement vivre du projet.

Et tu dis justement que tu vas faire appel à quelqu'un d'autre pour la communication, mais par quel moyen comptes tu faire ça ?

Là justement on est en pleine recherche de graphiste renommé dans le domaine de la mode, via le réseau, via les coachs, via le MAD (Mode and Design sur Bruxelles). Il y a pleins de choses comme ça, on contacte et on cherche un bon graphiste.

Pour les clients, comment trouvez vous les endroits où les personnes pourraient être intéressé par vos vêtements ?

Du coup nous on doit faire des person axe ? . Savoir quel client on vise et ceux que nous les premiers, les EARLY ADOPTERS on vise c'est justement des gens qui sont déjà conscientisé

dans d'autres domaines de consommation et donc la base c'est l'alimentaire et le bio et donc on va là-bas.

Est-ce que ta famille et les amis, au sens large, t'as aussi aidé d'une manière ou d'une autre à commencer ton projet ?

Oui bien sûr, de plusieurs moyens. Notamment vu que je n'ai pas de voiture, j'ai ma colocataire qui me prête souvent la sienne et je paye l'essence mais le fait d'avoir facilement accès à une voiture c'est quand même beaucoup. J'ai pas mal de mes amies qui viennent aussi aux ventes distribuer des flyers, comme ça on est plusieurs, il y en a qui font la communication, il y en a qui font la vente. Il y en a qui viennent aider à monter et démonter. Et puis quand on a besoin d'avis sur des textes ou choses comme ça, ils sont toujours ouverts à donner leur avis, ce qui est important.

Et ils le font juste parce que c'est toi ou aussi parce qu'ils sont intéressés par le projet ?

Ça dépend des personnes, il y a des deux. Mais ceux qui sont intéressés par le projet donnent plus facilement du temps.

C'est plutôt tes amis ou ta famille ?

C'est mes amis. En fait vu que je ne viens pas de Bruxelles, c'est plus difficile que ma famille vienne. Finalement quand ma maman se déplace sur Bruxelles, elle m'aide volontiers mais c'est rare quoi.

Par rapport aux personnes que tu ne connaissais pas mais qui ont découvert ton projet et vous ont aidé, pourquoi penses-tu qu'ils ont voulu t'aider alors qu'ils ne te connaissaient pas ?

Là c'est clairement pour le projet et parce que ça leur parle et parce que d'une manière ou d'une autre ça les nourrit, soit d'un point de vue création de projet, soit d'un point de vue de leurs connaissances ou de leur réseau ou quelque chose comme ça pour rentrer dans le milieu.

Pourquoi voulez vous devenir une coopérative et comment ça va se passer ? Comment les coopérateurs pourront s'investir dans le projet ?

La coopérative, c'est pour multiple raisons. Je peux t'envoyer, je pense que j'ai les raisons qui sont écrites. Mais que ça soit en accord avec les valeurs actuelles, que ça reste éthique et durable, de manière groupée, que ça ne soit pas les revenus à une seule personne s'il y a des revenus et pour être proche du terrain, ça nous permettrait aussi d'avoir plus facilement des

contacts, c'est aussi une manière de récolter un maximum d'informations sur ce que les clients ont besoin dans le magasin.

Pour moi, dans le concept de coopérative que je connais, les coopérateurs s'investissent d'une manière ou d'une autre dans la coopérative. Mais toi ici, ce serait plutôt pour le partage d'information de ce qu'eux ils veulent ?

La première chose de ce que les coopérateurs font c'est payer une part de l'entreprise et donc c'est avoir du capital. Ça c'est le minimum à faire dans notre coopérative. Après d'office qu'on animera la communauté sur quelques thèmes spécifiques.

Interviewé 2

Et donc c'est vrai que moi j'ai toujours eu une position particulière. Donc avant CoopCity, j'ai fait un parcours de suivi avec l'ICHEC. Et où là je me rendais compte. Ça s'appelle PME start, c'est le lancement de start-up etc. Et là je me rendais compte que tout le monde est là avec un business et moi je suis dans quelque chose de plus humain et dans le relationnel. Et donc je me posais pas mal de questions. Et donc juste pour te resituer, j'ai une formation d'infirmière et j'ai fait énormément de gestion de projets et d'équipe etc. comme employé pendant quasi 25 ans. J'étais à la gestion d'une maison de repos. Et puis je me suis dit, voilà moi je veux vraiment me lancer avec mes valeurs et dans des choses de soutien autour de la personne âgée. Mais mon projet, comme plein de projets, s'est pas mal réorienté. Et donc je trouve que ce que je fais en soutien d'équipe, accompagnement pour l'amélioration pour humaniser les soins etc. ça a une vision purement sociétale mais je suis indépendant personne physique à me faire payer par un directeur d'une maison de repos, un directeur de service d'aide à domicile, tu vois comme le ferait un consultant ou un formateur. Donc si t'as une question de finance etc. moi je trouve qu'à ce niveau là je suis comme n'importe quel consultant. Si ce n'est que mon secteur est la santé, le bien-être des patients, des personnes âgées et le bien-être du personnel. Mais j'estime ne pas avoir un financement très particulier.

Mais c'est, quand je parle de ressources, je ne parle pas seulement des ressources financières. Je parle en général de monter le projet, il y a les ressources humaines, le matériel, les contacts, comment commencer à avoir les premiers clients.

Et donc, justement je pense que par rapport à CoopCity, j'ai été soutenu plus pour une autre partie de mes projets qui est, tu l'as peut-être lu, un outil ludique de jeu autour de l'existence de vie des personnes âgées. Et du coup c'est plus de ça qu'on doit parler. C'est plus une notion de projet qui a été soutenu par Coopcity sur lesquelles je m'appuie sur des partenaires. Voilà je dirais c'est ça qui est le plus ... dans les projets sociétaux que je porte, c'est celui là qui a le plus de sens sociétal. L'autre je trouve aussi mais d'un certains sens dépendant ... Après je ne sais pas si tu as une série de questions où si tu veux que je te raconte le parcours. Voilà je ne sais pas comment tu veux procéder.

Oui, vous pouvez déjà m'expliquer ce que c'est ? Car je ne connais pas, le fait que c'est un outil ludique.

Donc voilà, mes deux projets se mélangeaient un peu dans les distributions. Dans en fait c'est un outil ludique, un jeu de cartes de questions thématiques avec un dé pour aider l'entourage à s'intéresser à l'histoire de vie des personnes âgées et à mieux les considérer par ce qu'ils auront trouvé. Parce que souvent dans le secteur des soins, d'aide ou du volontariat auprès de personnes âgées, on voit les déficits, les soins mais on oublie un peu que la personne est une personne avec tout une vie et des richesses personnelles, des richesses de vie. Et donc le but de cet outil c'est vraiment de former des volontaires, je forme des familles, des soignants, des ergothérapeutes etc. à utiliser, à être à l'écoute de ces histoires de vie pour être plus en relation. Alors il y a eu pleins de ressources hyper utiles. D'abord il y a quelque chose dans mon parcours personnel qui fait qu'on prend des choses, qu'on retient des choses, qu'on apprend des choses. J'ai par exemple travaillé avec des psychologues avant d'être indépendante. Donc je trouve que mon histoire m'apporte des choses. Et puis il y a des rencontres. Et pour les rencontres, ça demande d'être audacieux, d'oser parler de ce qu'on fait, d'oser échanger à gauche à droite parce que très vite tu te rends compte que ça fait des ponts avec les gens et que tout d'un coup quelqu'un va te présenter à quelqu'un et que ça va donner une émulation, ça va t'aider. Ça je trouve aussi que c'est le réseautage. Et donc comme ça j'ai pu être au courant qu'il y avait Coopcity par exemple par une dame que j'avais rencontré via via. Donc Coopcity, ce genre de soutien à l'entrepreneuriat sociale je trouve aussi que c'est des ressources incroyables parce que ça amène des formations, des outils, du réseautage, de la visibilité. Donc voilà du soutien à l'entrepreneuriat me semble important. Et alors je trouve que quand on rencontre des projets comme ça qui a une vision

sociale, il y a une bonne volonté des gens autour pour aider, pour participer donc dans certains contacts que j'ai eus, j'ai par exemple eu une dame de 81 ans qui est psychothérapeute qui a relu avec moi toutes les questions de mon jeu pour essayer d'y mettre les mots qui étaient appropriés. C'est surtout ce genre de gens autour, de gens qui contribue. J'ai eu une amie qui a fait les illustrations du jeu parce qu'elle était touchée par le projet. En fait, quand ça touche les valeurs des gens, ne pas négliger la personne âgée, et donc tu touches les gens qui spontanément sont généreux.

C'est parce qu'ils sont touchés qu'ils veulent bien t'aider sans contrepartie ? C'est vraiment pour contribuer au projet ?

Oui, moi j'ai vraiment senti ça. C'est « oh chouette projet ». Ils savent que voilà je ne sais pas tout payer au départ. Quand tu es en démarrage de projet et que tu ne sais pas si ça va donner. Et puis, je ne sais même plus via via, comment ça se passe mais les gens donnent de leur temps. C'est ma fille qui a fait les illustrations. Elle était graphiste de formation, elle fait plus du tout ça. Et je lui ai juste demandé « tiens comment est ce que tu ferais ce genre d'outil » et hop elle a commencé à dessiner, je ne savais pas qu'elle dessinait. Et voilà elle m'a fait vraiment ces illustrations et elle m'a dit que ça lui a apporté quelque chose aussi à elle. Donc en fait les gens te donnent par honnêteté et souvent ils y retrouvent aussi quelque chose pour eux.

Donc c'est de pouvoir contribuer à votre projet, qui est en accord avec leurs valeurs c'est ça ?

Oui, une chose qui entre en résonnance avec leurs valeurs et où ils se sont rendu compte qu'en aidant ça leur a apporté quelque chose à eux, pas toujours. Mais dans le cas de ma fille, elle m'a dit qu'elle avait vraiment eu un plaisir à reprendre un crayon et à dessiner. Et alors la mise en contact des gens, je trouve incroyable. Elle m'a mis en contact après avec une graphiste professionnelle qui a aussi des valeurs sociales, qui m'a donc fait toute la charte graphique et modulé le jeu. Mais finalement pour le quart du prix de ce qu'à mon avis ça lui a coûté en temps.

Mais est-ce que c'est parce qu'elle aussi ça lui plaisait vraiment le projet ou parce que c'est via via, par le contact ?

C'est vrai que je suis loin d'être en confiance avec les gens. Donc c'est vrai qu'une amie a dessiné et qui m'a mis en contact avec quelqu'un que je connaissais de loin. Est-ce que c'est

parce qu'elle me connaît ? Je ne crois pas parce que la fille qui m'a introduit chez Coopcity et qui a donc travaillé pas mal avec moi sur ce projet à Coopcity, ça c'est une autre. Elle ne me connaissait pas du tout. Elle avait juste aussi des projets sur les personnes âgées. Donc on s'est tout de suite entendu et on s'est dit, essayons ensemble. Et puis après on a arrêté de travailler ensemble mais elle continue de soutenir le projet donc. Il y a parfois juste de l'intérêt sur le projet.

Chantal a été mise en contact avec un imprimeur qui aime parfois participer à un projet social. Celui-ci lui a fait un prix spécial. Selon Chantal, les personnes qui ne la connaissent pas mais l'aide quand même, ont un intérêt pour le projet et ont envie d'aider.

Donc pour des personnes qui ne vous connaissent pas directement, c'est vraiment de l'intérêt pour le projet qui fait qu'elles veulent bien s'investir avec vous et vous aider dans ce projet ?

Oui, moi je trouve. De l'intérêt par le projet, l'envie d'aider. Alors ça a des biais. Je peux te donner les quelques biais. De l'aide généreuse comme ça, d'abord ça aide beaucoup au début, ça permet d'avancer. Et à un moment, par contre, ça peut manquer d'aspect formel et du coup tu ne peux pas toujours demander la même chose ou être aussi clair que si tu rétribuais la personne, que tu travaillais avec quelqu'un. En tout cas, moi ça peut me créer un moment de malaise ou en tout cas ce n'est pas la même chose qu'une relation de travail. Mais à côté des biais, c'est super pour le soutien et l'aide. Des gens autour il y en a pleins. J'ai fait un atelier à un moment de brainstorming, de réflexion pour la formation que je voulais donner autour de l'outil. J'avais pleins d'idées mais je me suis dit qu'il y a pleins d'autres experts autour de moi qui auront encore d'autres idées. Et les gens ont dit oui tout de suite. Donc j'ai fait 2h30 séances chez moi, on était 8.

Et justement, comment s'est fait le contact avec ces personnes, vous les connaissiez ?

Oui, comme je viens quand même du secteur de la santé, de l'aide au repos. J'ai rencontré des gens à des formations, soit je connais dans des colloques et tout ça. Et comment je les ai interpellés, là aussi, des rencontres. Je viens là maintenant d'un colloque. Quand je dis que ... à la fois j'évite des trop timide, ça veut dire que j'essaie quand même d'aller vers les gens et de m'intéresser à ce qu'ils font et eux s'intéressent à moi. Et puis on parle et via via parfois ça te met en contact. J'ai appris des tas de choses que comme employé je ne devais pas faire. J'ai appris à réseauter quand même, en tout cas un minimum, à oser parler aux gens, même

si tu ne les connais pas. Là je viens de parler à quelqu'un que je connais de nom et qui est connu à Erasme. Je me suis dit allé je ne vais pas partir sans lui donner ma carte de visite. Donc voilà il faut y aller quoi.

Donc votre caractère à aller parler aux gens vous aide vraiment à développer votre projet ?

Oui. Après là-dessus, il y a des gens qui adorent faire ça et qui font ça spontanément. Je pense qu'ils ont plus d'atout pour eux comme entrepreneur que moi qui suis tout au fond plus perfectionniste et c'est bien parce que je ne suis pas trop timide que je le fais. Et aussi, quand un sujet parle à la société, et je crois que la question des personnes âgées ça touche beaucoup de monde, pleins de gens t'en parle. Mais bon en fait tu te rends compte qu'en fait ça ne va rien donner quoi, on n'est pas aligné sur le truc, etc. Et parfois c'est une perte de temps en fait, c'est comme ça. Tu crois que tu vas avancer ensemble et puis finalement on ne se rejoint pas assez. C'est comme quand on pêche, il faut essayer et des fois ça ne marche pas.

Et votre projet est prêt, vous avez déjà réussi à faire des formations ?

Oui, donc là aussi j'ai eu beaucoup d'aide pour les tests, pour le prototype, pour le graphisme, l'imprimeur aussi. On m'a mis en contact. Il y avait des imprimeurs très commerciaux et il y en avait un très social qui social qui m'a dit « voilà moi dans mon métier j'adore faire un projet social » et donc il a aussi été super gentil au niveau du prix. Et donc là c'est devenu un outil tout à fait vendable et avec des formations. Et puis je me suis rendu compte en allant vers du social, des coûts sont élevés. Je n'ai pas demandé de subsides et soutiens comme pas mal d'asbl. Je n'étais pas en asbl d'ailleurs. Et donc je me suis rendu compte tiens il y a un frein, un frein financier. La formation ça passe encore mais quand il faut ajouter les cartes pour les personnes âgées, c'est trop cher. Donc bloquant. Alors comment je m'en sors avec ça. Donc maintenant je suis passée en asbl (c'était déjà dans mes projets. Une asbl parce qu'au yeux de mon secteur c'est très différent. Le projet est complètement idéaliste et donc non lucratif L'asbl c'est reconnu dans mon secteur. Et alors là je commence à avoir des portes qui s'ouvrent. A nouveau il y a Impel qui conseille les entrepreneurs et notamment les asbl et on m'a sorti 15 possibilités financières, de soutien financier donc pleins de moyen de financer le travail. Donc Il y a une possibilité d'avoir des subsides de la COCOM, COCOF qui soutiennent projets autour des personnes âgées, il y a la région et les communes qui peuvent soutenir. Alors pleins d'asbl vivent de ça, vivent de ces

subsidés. Moi je vais commencer à faire des démarches. Mais le frein c'est que ça prend beaucoup de temps, de papier et de suivi. J'ai une amie dont je t'ai donné les références, Elise Remy, elle passe beaucoup de temps à chercher des subventions. Voilà moi je ne le fais pas trop.

Et donc vous pensez à d'autres solutions aussi pour le financement ?

Oui, dans ma liste, en priorité il y a des subventions par Bruxelles parce qu'apparemment ça rentre dans les critères. Il y a le crowdfunding/crowdgiving mais alors là ce que j'en entends aussi c'est que c'est très preneur de temps, par contre c'est commercialement marketing assez fort, il faut parler du projet. Mais ça prend du temps donc je vise d'abord plutôt des subventions régionaux. J'avais une liste mais je ne l'ai plus en tête. Alors oui il y a des Fondations, il y a la Fondation Roi Baudouin mais il y en a d'autres. Il y a des Fondations qui font pas mal d'appels à projet. Ça j'avais déjà essayé mais trop tôt dans mon projet donc aujourd'hui ça passerait mieux. Et apparemment ces Fondations, à côté de ces appels à projets, ont aussi des mains financières qu'ils cherchent parfois à utiliser. Et donc là c'est un autre type de networking et notamment il faut aller vers eux et raconter et voir comment ils peuvent. Je suis sûre que ça marcherait mais c'est une question de temps.

Mais quand vous dites que vous êtes devenus une asbl, juste vous ou vous avez des collègues ?

Non bien sûr, c'est une asbl où on est plusieurs. Le but de l'asbl est de vraiment soutenir les personnes âgées à être acteur de leur vieillissement. L'asbl avait déjà une réflexion avant le jeu de se dire bien il y a peut-être un projet de soutien au vieillissement. Et donc on l'a clairement mis sur pied en se disant, en premier pas, l'outil jeu va en tout cas faciliter le vieillissement mais elle a d'autres projets. Elle a des projets autour de la sensibilisation à l'écoute de la personne âgée, projet pour des institutions de rassembler leurs personnes âgées pour bien comprendre leurs souhaits et leurs besoins, faire des tables rondes avec les personnes âgées dans des institutions par exemple. Donc elle fait autre chose, elle a d'autres missions.

Et quelles sont les personnes avec vous ? Comment ça s'est passé et ça s'est créé ?

Ecoute c'est tout petit aujourd'hui, parce que des idées on en a toujours pleines et puis après il faut aller étape par étape. Et donc il y a trois personnes. Il y a une personne qui a une casquette beaucoup plus gestion financière, contrôle, vision informatique, comptabilité,

tableau donc chiffre. Et dans l'implication au quotidien, elle n'a pas énormément d'implication mais elle est vraiment bien au courant du projet. 3) Art-thérapeute : projet créatif, plus de développement personnel. Ces deux personnes en plus sont des proches. Elles ont commencé le projet ensemble car il y a déjà une confiance établie entre elles et il n'y a pas de pression/attente de l'évolution de l'asbl qui pourrait avoir s'il y avait plus de personnes. Et puis il y a une autre personne qui est une arthérapeute parce que dans toute une histoire de vie il y a des projets potentiels d'autres plateaux ce jeu et du carnet et ils y mettent des projets plus créatifs, plus de développement personnel et éventuellement d'approcher d'autres publics. Mais on s'est tous dit aujourd'hui, on avance déjà de ce qui existe, c'est-à-dire le jeu actuel et petit à petit, par étape.

Vous les connaissiez avant ces deux personnes ?

Oui, c'est des proches en fait. Ça aussi, c'est des grosses questions je trouve, de choix. Je ne sais pas si on réagit pareil, à mon avis sûrement pas. J'ai aussi été pas mal conseillé niveau bruxellois. Le but de cet asbl était d'avoir cette image qui est clairement dans le soutien idéaliste et pas financier. Et donc c'était plus un peu pour se positionner. Et le choix des personnes, on s'est dit faisons avec ceux qui gravitent autour où il y a déjà une confiance établie et qui ne mettent pas une pression de l'évolution de l'asbl. Et puis quand ce sera le moment opportun, ce qui sera intéressant c'est d'aller chercher des personnes qui ont beaucoup d'expertise, qui sont implémenté dans le secteur et d'essayer vraiment de les motiver à rejoindre.

Le projet, il a débuté quand ? Est-ce que vous avez une date ?

Oui, le projet autour du carnet de vie c'est, il était certainement écrit il y a plus de 3 ans et demi. Et il a vraiment commencé à mon avis il y a 2 ans. Par contre, l'asbl a quelques mois, pas beaucoup, deux mois même.

Là vous êtes encore dans le programme de Coopcity ou vous avez fini ?

Non, mais je vais encore chez eux la semaine prochaine par exemple. Moi j'étais dans la première année d'accompagnement. Et cette année ils font la deuxième année. Donc je ne connais pas les projets de la deuxième année. Mais par contre, ils continuent à lui envoyer des choses qui pourrait intéresser mon projet, à faire des liens avec des candidats actuels. Ils sont fort dans le soutien et le réseautage et donc moi j'ai dit qu'à leur soirée je voulais bien faire un pitch pour présenter mon idée. Moi ce qui m'intéresse à leur événement de la

semaine prochaine c'est que je suis curieuse des projets de cette année mais aussi parce que c'est aussi peut être une occasion de réseauter, de montrer mon projet. Après je réseaute mieux dans le secteur qui me concerne qu'à Coopcity où il y a énormément de choses sur l'alimentation, l'environnement, sur les vélos que sur mon secteur.

Mais donc dans votre année de formation à Coopcity, il n'y a pas de projet un peu dans le même domaine que vous ?

Alors dans l'année où moi j'étais il y avait un autre projet, qui s'appelle Pass'âges, qui était un habitat groupé intergénérationnel. On se connaît clairement et s'envoyé des infos quand c'est utile. Un des personnes a fait la formation avec mon jeu car elle trouvait que dans la création de lien ça pouvait l'aider. Donc oui, on vit des choses un peu semblables mais on n'a pas les mêmes projets. Par contre ils m'ont fait rencontrer à Coopcity un autre projet, Labolobo, qui fait des activités intergénérationnelles dans des maisons de repos et dans des écoles. Et là clairement il y avait un sens pour eux par exemple d'utiliser l'outil ludique. Mais à la fois ils sont aussi dans tout une construction de projet de leur côté et donc ils m'ont dit récemment que pour l'instant ils ont du mal à déjà être bien dans ce qu'on fait donc ce n'est pas le moment. Mais c'est des adresses, c'est des gens. On s'appelle à eux, ils se rappelle à moi pour d'autres choses et on verra bien. Il y a aussi Bras dessus Bras dessous, avec Céline Remy (la porteuse de projet). Elle très vite, on s'est rendu compte qu'on avait les mêmes valeurs et vision. Et donc on collabore actuellement, elle lui a envoyé des infos utiles, et elle m'a demandé une formation à la carte que l'asbl donne sur l'écoute des personnes âgées. Là il y a clairement des liens.

Justement, Bras dessus Bras dessous a fait une demande de crédit chez Crédal. Est-ce que c'est aussi dans votre liste de possibilité financière ou pas du tout ?

En fait, l'asbl est petite, elle a des frais pour la production de l'outil ludique mais ceux-là ils sont faits pour l'instant et donc demain il faut terminer de les écouler. Et donc moi je suis moyennement intéressée par des financements que je dois de toute façon après rembourser. Le problème dans mon cas n'est pas tellement un problème de trésorerie, et donc je peux le financer de ma poche. On n'a pas de gros investissements, il n'y a pas de personnel à payer donc je ne vois pas le sens. Si l'asbl grandit alors oui, il y aura plus de personnes à payer. Mais c'est aussi car j'ai cette peur, il faut être sûr de savoir rembourser après. C'est comme ça aussi dans le crowdfunding, il y a cette notion de crowdgiving qui

m'intéresse nettement plus. Vu que c'est un projet sociétal qui touche les gens. C'est possible, avec des contreparties assez simples. Que du crowdfunding avec des avances à rembourser, je le sens moins l'envie de le faire.

Justement, en parlant de contrepartie, qu'est ce que vous sauriez donner comme contrepartie à des personnes qui seraient intéressée de participer à cela ?

Donc clairement si le projet intéresse par l'outil ludique pour partager des histoires de vies avec les personnes âgées. Ce serait dire que tien pour tel montant, vous recevez quand même le jeu. Si c'est une institution qui paye, alors ils pourraient avoir une séance de formation pour X personnes, de l'animation d'un atelier chez eux, du conseil autour de la vie à domicile d'une personne âgée. Après il y en a qui ont plus de contrepartie à donner.

Avec Bras Dessus Bras Dessous, est-ce que vous comptez collaborer pour certains points ou c'est juste de l'entraide ?

Il y a eu une demande de Céline de vraiment avoir des sensibilisations pour ses volontaires. Et donc avec elle on a construit un module autour de ça pour eux. Et chaque nouveau groupe de volontaires aura une session de sensibilisation donc pour moi c'est un partenariat. Et je travaille aussi avec « Your Pensioen » qui est une autre forme d'entraide de quartier. Et donc c'est via ça que se fait des séances de sensibilisations à l'écoute des personnes âgées. Ils sont intéressés à utiliser l'outil ludique mais pour ça il faut un volontaire qui va suivre la formation de façon correcte. Un volontaire est venu pour faire la formation à l'écoute et puis il a été intéressé par l'outil ludique. En tout cas, voilà une forme d'entraide avec BDBS. En tout cas oui si j'entends des gens intéressés par cette entraide de quartier c'est clair que je vais toujours parler de Céline.

Je trouve que l'entraide autour des projets sociaux est quand même évidente. En fait ce que j'ai fait à l'ICHEC c'est juste un parcours de 6 mois en gestion d'entreprise. Et clairement il y a beaucoup de réseautage là mais on sent plus le côté business : création d'emploi, croissance, etc. Alors que Coopcity, il y a clairement une notion d'équilibre financier mais il y a les deux autres piliers fondamentaux : la vision sociétale et la gouvernance plus démocratique, participative. Et ça, ça fait sens de ce que je faisais.

Interviewé 3

Quel est ton parcours scolaire et professionnel ?

J'ai un parcours atypique. Je me suis fait viré 4 fois en secondaire (car considéré comme un justicier). Et puis après j'ai fait des études de marketing à l'Ephec (3ans). Et puis après j'ai fait une formation de maçon bétonneur. Et puis, entre temps, j'ai créé ce projet FC. Et je faisais des journées de 6h-20h. J'en pouvais plus et donc j'ai arrêté. Ensuite, j'ai trouvé un job chez les Petits Riens où j'ai travaillé pendant 2 ans. Mais entretemps, j'avais déjà commencé FC. Et là je viens de quitter Les Petits Rien il y a 4 mois donc en janvier 2018. Je me donne plusieurs mois pour trouver un autre job. Donc moi avant de créer FC, j'avais déjà commencé un projet avant avec des amis à moi. On avait eu l'idée de lancer une application smartphone. Pour cela, on a été voir, en 3 mois de temps, 15 développeurs, 8 avocats, etc. On avait déjà élargi notre champ de vision pour essayer d'acquérir un maximum de compétences et voir si c'est réalisable, faire des études de marché. Que ce soit l'un ou l'autre, pour réaliser un projet qui a de l'ampleur, il faut rencontrer des gens pour se faire un réseau. Et c'est sûr qu'en fonction de ton niveau social, c'est sûr que t'as des facilités. Par exemple moi je viens d'un milieu social élevé dans la mesure où j'ai eu un truc à manger dans mon assiette tous les jours, mes parents ne sont pas riches mais on ne doit pas faire attention aux fins de mois. J'ai été dans de très bonnes écoles. Je m'estime franchement vachement privilégié. Ce qui fait que quand j'ai créé FC, 2 semaines après, j'étais déjà reçu par le bourgmestre de Wezembeek. T'as des facilités pour pouvoir rencontrer des gens et pour pouvoir développer ce réseau plus facilement. Quand t'arrives via via c'est toujours mieux que Mohamed qui n'a aucun réseau.

J'aimerais en savoir plus sur le projet, comment est-il né ? Vous étiez combien au début ?

Moi j'ai débuté seul, comme un grand. Dans le jardin de mes parents j'ai eu le déclic. Il avait envie de commencer une activité mais où il ne faut pas un capital lourd pour débiter l'activité. Et donc je me suis dit que j'allais créer une association. J'ai eu cette idée vers octobre 2014. Et la première collègue qui m'a rejoint, est arrivé en avril 2015. Et donc j'ai fait 6 mois tout seul. J'ai fait un site internet avec une plateforme, donc il y avait quand même la base. Et puis toute la définition d'association bénéficiaire, de récolte chez les particuliers, tout était déjà prévu, il y avait déjà une vision. *FC cueille les fruits non-consommés des jardins de particuliers afin de les redistribuer à des personnes dans le besoin. Le site est une plateforme pour trouver des récolteurs, des donneurs et des associations bénéficiaires.*

Et justement pour commencer, toutes les ressources tu les avais ou tu as dû t'arranger pour les avoir ?

Alors l'après-midi même, j'ai appelé mon cousin. Je lui ai demandé de faire un petit blog. Mon cousin est web développeur. Donc lui m'a aidé à créer un site internet. Il a bien aimé le projet et directement créé un site internet avec une plateforme. Le projet est né au travers du site internet où il y avait déjà la nomenclature, en termes de gestion. De dire que j'ai une plateforme pour que des donneur et récolteur s'inscrive, j'ai besoin de deux messages différents. Et donc j'ai commencé à baser la communication là-dessus. J'ai fait des études de marketing, donc j'avais un petit peu des compétences là-dedans. Et puis toute la question du projet s'est faite au travers de ça, de la création du site internet. En termes de ressources visuelles, j'ai vraiment été au culot. Aller dans mon entourage, de voir des graphistes différents. C'est vraiment des potes ou des connaissances ou via via, qui font des photos professionnelles qui nous font un clip vidéo pour 100€ alors que ça coûte 3000€. Vraiment tout se fait en fonction du réseautage et des opportunités qui se présente.

Tes amis qui t'aident, qu'est-ce que ça peut leur apporter ? Est-ce qu'ils y gagnent quelque chose ?

Je pense que ça dépend pour qui. Mais je pense que pour la majorité des gens. Enfin la petite minorité, par exemple un graphiste, c'est hyper intéressant qu'il fasse des vidéos au début car il doit se faire un book au début pour démarrer. Donc en créant un clip vidéo pour FC, ce qu'il y gagne c'est de l'expérience et du contenu à mettre dans son book. Donc ça c'est la petite minorité qui peut en retirer quelque chose, du travail qu'ils font, donc on ne les paye pas, on les paye au travers de ce la réalisation qu'ils font. Mais la grande majorité c'est parce qu'ils kiffent le projet et qu'ils sont prêts à donner de leur temps. Par exemple, hier une femme, bénévole, a fait 45 minutes de voiture pour faire une capsule de 2 minutes. Elle n'en retire rien à part le fait qu'elle donne de son temps à un projet qu'elle estime juste. Et personne ne la connaît dans la team mais c'est quelqu'un qui donne de son temps. Je fais pareil avec d'autres projets, je m'investis aussi dans d'autres associations dont j'apprécie le projet. Et puis, dans mon entourage, j'imagine qu'ils m'aident pour me rendre service.

Et au début, c'était plus des connaissances qui t'aidaient ou tu as directement contacté des personnes plus professionnelles pour t'aider ?

Au début, c'est mon entourage qui m'a aidé. D'ailleurs au début ce sont des amis qui ont rejoint la team. Mais maintenant ce sont des gens que je ne connaissais pas avant qui ont rejoint la team, via via ça s'élargi. Après, je suis quelqu'un qui adore bousculer les choses donc j'ai directement été vite à la rencontre des gens. J'ai rencontré full gens au début du projet et encore maintenant. Je me mets plus au moins 4 à 8 rendez-vous par semaine dans l'entrepreneuriat sociale quel qu'il soit. J'ai visité Duo for a Job pour voir comment ça marche chez eux et je trouve cela intéressant. Et ceci me permet aussi de faire parler du projet et de rencontrer des personnes. Et donc je pense que ça s'est rapidement élargit dans les aides. Et puis notre mode de fonctionnement en interne c'est justement de faire de la cocréation, du co-développement et donc on veut distribuer à des asbl partenaires mais qui viennent aussi dans le processus de récolte. Les endroits où on distribue c'est des gens dans l'entrepreneuriat sociale qui nous coachent pour développer correctement notre projet, notamment la Beescoop. Donc tu vois il y a vraiment des échanges de malade. Donc par exemple la BEESCOOP je ne la connaissais absolument pas. J'ai été vite aidé par le réseau ADES d'où vient la BEESCOOP justement, c'est des gens que je connaissais via via. Ça s'est quand même vachement vite élargi. Après un an j'étais déjà dans le réseau ADES, le siège social est là-bas alors que je ne connaissais pas du tout.

Sur votre site j'ai vu que vous avez des organisations partenaires dont des entreprises. C'est vous qui êtes venu vers eux ou c'est eux qui vous ont contacté ?

C'est les deux. On a été suivis au début par Village Partenaire qui nous a conseillé. Village Partenaire c'est un peu comme Coopcity donc c'est un organisme d'accompagnement de création d'entreprise. Eux nous disaient d'aller voir telle personne. Et donc ces entreprises nous soutiennent dans la mesure où ce sont des partenaires chez qui on vend des produits. Mais Laurent par exemple de Refresh, qui est un restaurant social, nous finance sur certains trucs de notre activité. Où là on fait le crowdfunding, il a injecté de l'argent dedans. Et ce n'est pas lui en tant que personne ne s'est vraiment sa boîte qui finance notre projet. Il nous donne pleins de skills, on peut utiliser ses cuisines pour faire des ateliers cuisine. Donc lui nous soutien à fond dans la réalisation de notre mission : d'accès à une alimentation saine et une réflexion et une sensibilisation au travers de tout ça.

Donc c'est vraiment un soutien matériel et intellectuel ?

Oui c'est ça. Et par exemple la BEESCOOP, ils nous ont conseillé de ne pas changer notre projet pour pouvoir répondre à des appels à projets.

Et donc c'est aussi par Village Partenaire que vous avez suivis des formations ? Comment ça se passe en fait ?

Avec Village Partenaire, t'as un coach, un rdv 1 fois par mois ou en fonction de ton avancée du projet, où le coach te donne des conseils et te dit quoi faire pour le mois à venir. Il te suggère et te fait réfléchir à certaines choses, notamment le business model Canvas. Et aussi de réfléchir sur les rôles de chaque partie prenante. Et de fait, elle nous a envoyé chez l'un chez l'autre. Et donc une bonne base des relations sont venues via Village Partenaire.

Et vous avez participé à un programme à Coopcity ?

Oui, le programme SEEDS. On était le projet le plus avancé de tous quand on a commencé le programme SEEDS, on avait déjà 3 mois d'activité. Ça nous a permis de revoir les bases du projet, revoir les rôles que chacun a dans une équipe, etc.

Vous avez un peu un parcours atypique parmi les autres projets vus que vous étiez déjà en activité ?

Oui tout à fait. Ça n'a pas été facile de caser 20h de formation dans notre planning. On a engagé une autre personne pour s'occuper de la gestion de FC, Noémie, bénévolement évidemment.

Comment l'équipe a-t-elle grandi ? C'est des connaissances ou c'est des personnes que tu as rencontré d'une autre manière qui sont venues s'ajouter à l'équipe ?

Au début c'était vraiment mon entourage proche. Deux filles ont rejoint le projet pendant 6 mois mais elles ont arrêté car elles n'avaient pas fini le cursus universitaire. Des connaissances ont ensuite rejoint le projet. Ils ont rejoint l'équipe car ils voulaient s'investir dans un projet en lien avec leur valeur. Mais je n'ai jamais forcé quelqu'un à rejoindre l'équipe ou à participer. Le réseau de donneur et récolteur s'est développé grâce aux bouches à oreilles (via via) et grâce au relai de la presse. Je crois qu'on a déjà eu 50 ou 80 articles de presse. Donc c'est hyper cool, on a un projet qui est bien relayé. Et ça a amené un cachet. Dès qu'il y a eu la presse, les gens te prennent plus au sérieux, comme si t'avais déjà réussi. Et donc pour l'équipe c'est la même chose. C'est Hélène la seule bonne pote qui en a parlé. Et puis potes de potes qui m'ont contacté pour voir s'ils ne pouvaient pas aider.

Et pour les donneurs, ce sont des personnes que vous connaissez ?

Non sur la totalité des donneurs (81) je pense qu'il y en a peut-être 10 qu'on connaît. Mais je ne veux pas faire du forcing avec mes amis pour qu'ils rentrent dans le système. Après en juin 2014 je n'avais pas encore fait une récolte, on passait déjà dans le JT de Télé-Bruxelles, et puis on a eu des articles sur MrMondialisation, dans quelques journaux communaux. Et donc en fait le tout s'est développé grâce au relais presse et bouche à oreille.

Les récolteurs, ce ne sont que des bénévoles c'est ça ? comment avez-vous créé l'équipe ? sont-ils aussi donneurs en même temps ?

Oui ils sont bénévoles et certains sont aussi donneurs en même temps. Mais les donneurs normalement sont récolteurs uniquement chez eux. Je pense que maintenant il y en a 2 ou 3 cette année qui mettent récolteurs et donneurs. Et les récolteurs, je pense que c'est un sujet qui intéresse pas mal de gens, le gaspillage alimentaire. C'est assez parlant, on voit des gens crever dans la rue tous les jours. Ça marque assez fort même si on n'est pas fort dans l'émotionnel dans notre communication. On est plus dans la convivialité, donc on ne dramatise pas une situation. On essaye de sensibiliser mais pas de dramatiser. Et alors on mise tout sur la convivialité : on est assez proche des gens, on est cool, on ne se prend pas la tête, il n'y a pas de chichi. Il y a des fois où on boit quelques bières après la récolte. Il y a vraiment un management du bénévolat qui est super important : qu'ils se rendent utile mais que ça ne soit pas une charge de travail (3h max d'affilé).

Et tout à l'heure du parlait de voiture pour faire les trajets, et je sais aussi que vous avez aussi des vélos pour la vente de jus de fruits. Vous avez acheté les vélos et la voiture ?

Oui tout à fait.

C'est votre argent ou vous avez fait du crowdfunding ?

Dans la team personne dépense d'argent. Il y a juste moi qui ai dépensé 2000-3000€ au début peut être max. Mais dès le début on a l'idée d'être indépendant financièrement. Nous on ne peut pas, mais que ce soit des investisseurs étatique ou privé, ça c'est autre chose. Mais notre souhait c'est d'être indépendant financièrement. Dès le départ il y avait cette idée d'être indépendant financièrement. Enfin par la première année car ça s'est fait rapidement. Parce qu'on n'a pas su redistribuer les fruits qu'on avait récolté. Et donc on a été deux fois au parc Maximilien donner 200kg de fruits et puis eux même nous ont dit qu'on pouvait garder nos fruits. Donc je me suis retrouvé un jour avec 300kg de fruit. Et donc ce n'était pas prévu mais je me suis dit que je commençais maintenant à développer la

partie économique de l'asbl. Donc j'ai été faire du jus directement. Et donc là maintenant on donne l'équivalent de 10% des récoltes qu'on a. Et donc on a vraiment un réseau, une banque alimentaire à nous tout seul. Donc on va donner 10% au différentes asbl qui elles savent des crumbles etc. Et en fait elles se suffisent pendant une semaine. Donc chaque semaine elles ont leurs denrées alimentaires qui arrivent. Et nous on pense à assurer nos frais de fonctionnement. Donc ça c'est le premier point. Le deuxième point qui s'est joué au tout début, donc au mois de mai, juin 2015, on a lancé un crowdfunding.

On a récolté 1800€ pour pouvoir assumer les achats de matérielles de départ. Et puis maintenant on reçoit quelques subsides de 1000€. Et puis maintenant on est passé à un cap supérieur où on remplit des appels à projets pour quelques 100 000€ pour espérer vraiment se développer. Mais en tout cas, personne dans l'équipe ne sort d'argent. Et si un des bénévoles a des problèmes d'argent, on a déjà loué des camionnettes pour que des partenaires viennent dans le processus de récolte. Donc voilà il y a toujours des échanges, parce qu'on estime qu'un bénévole qui veut donner de son temps mais qui n'a pas les ressources financières pour nous aider, c'est à nous de résoudre ce problème-là.

Donc au niveau financier, vous avez fait un crowdfunding, vous avez quelques subsides ?

Oui là maintenant mais au tout début on n'avait pas. La première année 1800€. Et à partir de la deuxième année on reçoit 1000€ d'Etterbeek. Mais on fait une production de jus. Donc la première année, je ne me rappelle plus des chiffres mais on a dû faire 6000€ de chiffre d'affaire. Ce qui fait qu'on a pu dégager un petit fond. On a payé Noémie. Noémie qui est rentré en septembre, nous a exprimé le fait qu'à un moment elle avait des problèmes financiers en tant que bénévole avec son mi-temps. Et donc le temps qu'il a fallu, on l'a payé 300€ ou 400€ par mois pour qu'elle puisse s'en sortir. Et nous, les autres, on n'a pas de salaire, on est tous bénévoles pour l'instant. Moi je suis au chômage là maintenant depuis 4 mois et je me donne jusque fin décembre.

Et vous comptez rester une asbl avec des bénévoles ou vous comptez grandir ?

Non, le projet est qu'à la fin 2018, l'asbl soit indépendante financièrement. Le but est qu'endéans les 2 ans, on puisse engager une personne qui serait payée, ou sinon on arrête l'activité.

Et donc les vélos vous les avez achetés ?

Oui acheté. Il y en a un qui arrive, en partenariat avec les Petits Riens. Et il y a un autre, un vélo électrique que Noémie utilise qu'on vient d'acheter. Et avec les Petits Riens, on le rachète un vélo en fait, c'est en pourparlers. On a un peu de fonds propres de l'association donc on peut faire quelques petits investissements. Par exemple, Noémie et Louise sont essentiellement sur la communication. Elles m'ont demandé un grand panneau en bois pour écrire les chiffres essentiels du gaspillage alimentaire, je leur ai donné l'argent.

Et est-ce que pour ça, vous allez aller vers des organisations sociales ou ailleurs pour avoir un prix moins cher ?

On essaye déjà de trouver des projets en lien avec nos valeurs, ça c'est sûr et encore plus maintenant. Au début, on prenait la première opportunité qu'on trouvait et la moins chère. Maintenant, on collabore uniquement avec des petites sociétés familiales qui font de l'entrepreneuriat social ou qui ont une réflexion sur les produits qu'elles ont.

Est-ce qu'il y a d'autres asbl qui font la même chose que vous, peut être pas dans les fruits mais qui ont le même but ? Et est-ce que vous les avez déjà rencontrés ?

Oui il y en a pas mal. Il y a Frutovia qui fait plus au moins la même chose que nous en plus petit. Et puis après, on a créé un collectif contre le gaspillage alimentaire avec d'autres organisations (10 organisations). On a collaboré la première fois au 20km de Bruxelles où 50 personnes ont couru et on tenait des stands. Ces organisations sont principalement actives dans le gaspillage alimentaire, ce sont toutes des entreprises sociales qui font de la réinsertion professionnelle, etc. C'est le début du collectif, c'était la première fois qu'on collaborait sur un projet. Mais on aimerait mettre en place une mutualisation. Par exemple, on aimerait acheter une camionnette, mais elle ne va pas rouler H24 donc si on sait la partager avec d'autres du collectif et mutualiser les frais. Ou alors on pourrait mutualiser les frais de RH, etc. Faire une centrale d'achat chez les agriculteurs, mutualiser le transport est l'idée du collectif car il y a beaucoup d'acteurs et qu'ensemble ils seront plus effectifs.

Et les machines à jus, vous les avez achetées ?

Non, on fait de la sous-traitance. J'ai été voir plusieurs fermes avec une presse et je me suis rendu compte que si on achetait notre propre presse, on aller marcher sur les parts de marché de ses fermes car le marché est presque à saturation. Le but de FC est de collaborer avec les autres. Donc on a décidé de mettre ces fermes en valeurs en sous-traitant la production de jus. Par contre, on aimerait avoir un entrepôt plus petit pour faire de la

démonstration avec des écoles, une genre de presse mobile, un truc pédagogique. On a donc un partenariat avec la ferme de la Chise. Mais notre idée est de grandir et donc pour cela on doit faire les démarches aussi vers les agriculteurs.

Vous avez déjà été parler à des agriculteurs ? Comment ça se passe ?

Oui, on fait les démarches pour aller vers les agriculteurs en connaissant leurs activités et le secteur pour pouvoir négocier le rachat des invendus. Les agriculteurs y trouvent leur compte car cela leur permet de ne pas jeter les invendus. Soit on arrive avec des bénévoles pour prendre les fruits dans les champs, soit l'agriculteur a déjà tout en stock et les donnent gratuitement, soit on rachète les invendus à un prix inférieur au marché mais qui permet à tout le monde de s'y retrouver malgré tout. Un premier partenariat a déjà été créé et où on rachète une tonne par semaine à un prix inférieur au marché. L'agriculteur a voulu baisser encore le prix, voyant que la mise en place prenait un peu de temps mais on a refusé car leur but n'est pas de se faire de l'argent là-dessus.

Penses-tu qu'il faut avoir certaines compétences sociales et politiques ?

Oui, être sincère, franc, être crédible et connaître le sujet, être à l'aise, oser.

Interviewé 4

Quel est ton parcours professionnel ? As-tu travaillé ailleurs avant ?

J'ai fait des études d'économie à l'ucl et j'ai fait le master en « économie et société » avec un cours qui s'appelait « économie sociale ». Et puis j'ai fait un master complémentaire en « relations internationales » à l'étranger avec un angle plus sur « les communs ». Puis j'ai fait un stage pour la commission européenne à Paris. Puis j'ai travaillé dans un cabinet de consultance en environnement. J'avais les bases des théories économiques sociales mais aucun réseau. Puis j'ai travaillé deux ans dans une structure très classique, une grosse boîte qui fait de l'analyse marketing, etc. qui ne me convenait pas du tout. Et après 2 ans, ça ne me convenait vraiment pas alors j'ai quitté sans avoir retrouvé quelque chose. J'ai commencé à chercher en janvier 2015 et j'avais quitté en juin donc je n'avais toujours pas trouvé.

Et le projet, comment as-il démarré ?

Ça a démarré parce que j'ai découvert une initiative en France : Ticket for Change, que j'ai trouvé très inspirante. J'ai découvert leur MOOC en fait et je l'ai suivi. Et je me suis dit, cette

initiative est géniale il faudrait quelque chose de similaire en Belgique. Donc je les ai contactés pour voir si un collectif qui planchait à lancer le projet en Belgique. Ils m'ont dit que non il n'y a personne mais qu'il y a une autre fille qui, il y a un mois, nous a envoyé un email avec le même intérêt. Et du coup ils nous ont dit « rencontrez-vous ». Du coup on s'est écrit un mail, on a été boire un verre en juin, ça a duré une heure et puis on a discuté et c'est comme cela que ça a commencé. Et ensuite on s'est vu à deux ponctuellement de juin à décembre. En puis en décembre, on a cherché d'autres personnes pour augmenter l'équipe. Justement, c'est quoi exactement votre projet ? C'est quoi la différence avec Coopcity ?

La différence est dans le positionnement. On a identifié qu'on avait pas mal de structure qui faisait de la sensibilisation large à l'entrepreneuriat sociale et il y a des structures qui font de l'accompagnement de projet mais qui commence au stade où les personnes sont plutôt déjà en collectif (généralement deux) et ont une idée relativement claire de ce qu'ils veulent lancer comme projet. Et nous on s'est dit qu'il manque quelque chose entre les deux pour les gens qui ont envie et sont déjà sensibilisé même s'ils ne connaissent pas toujours tous les termes techniques ni même ce que c'est entrepreneuriat sociale mais qui ont l'envie de lancer un projet et les personnes qui sont déjà au stade « je peux déjà passer à une structure d'accompagnement et commencer le lancement ». Donc on passe de l'envie à une idée et de l'idée à un projet, ce qui est assez différent. Et donc on travaille en partenariat avec Coopcity évidemment dont on parle vraiment beaucoup dans nos formations en disant que c'est la suite logique et eux nous partage des informations et conseils

Par quoi avez-vous commencé pour créer le projet ? Quelles ressources avez-vous essayé de mettre en place pour commencer le projet ?

On a d'abord voulu s'accorder sur le concept. Non, on a d'abord fait un reality check, donc on a fait un Excel énorme de tout ce qui existait déjà en Belgique. Parce que ce n'est pas parce que notre projet est bien dans un pays qu'il a son sens dans son propre pays. On s'est dit qu'on va d'abord vérifier tout ce qui existe en termes d'aide, soutien à l'entrepreneuriat sociale pour les jeunes, c'était notre créneau, notre public. Une fois qu'on avait fait ce check là, on a écrit un document de 15-20 pages type business plan avec le concept, le contenu, les ressources nécessaires, le type de partenariat qu'on pouvait mettre en place. On l'a fait relire justement par la structure en France Ticket for a Change. On a été les voir aussi, en observation. Et puis on a écrit une note de concept qu'on a envoyé au tout premier

partenaire qu'on voulait avoir un peu comme soutien morale. On a été voir une des fédérations de l'économie sociale SAW-B. On voulait savoir s'ils voyaient de la pertinence dans le projet et s'ils avaient envie de nous soutenir plus moralement, pouvoir mettre leur logo et dire SAW-B soutient cette initiative. Et puis il se fait qu'après on a aussi établi avec eux un partenariat pour qu'ils nous aident au niveau de la stratégie de communication, du contenu, des choix méthodologiques, etc. Leur feedback a été très positif. Ils sont effectivement trouvés que c'était pertinent. Ça les a rassurés. Assez rapidement, ils ont proposé qu'une personne de chez eux soit détaché sur le projet pour travailler le contenu avec nous. Et du coup, nous ça nous arrangeait car c'était une crédibilité et un apport en termes de contenu en plus. Et eux, ça les rassurait qu'une personne suive du coup le contenu de ce qu'on allait développer pour ne pas sans doute mettre leur cachet « je vous soutiens au début » et puis un an plus tard voir ce que ça donne sans avoir pu suivre de près et se rendre compte qu'en fait ça correspond plus du tout à ce qu'ils ont envie de soutenir. Quand tu parles de soutenir, c'est de quelle manière qu'ils vous soutiennent ? C'est financièrement ou dans la connaissance ?

Oui, donc on a établi du coup un partenariat qui consistait à nous soutenir juste moralement, pouvoir mettre leur logo, nous soutenir en termes de visibilité (relayer ce qu'on faisait et on faisait pareil), nous soutenir en termes de méthodologie et choix des rencontres avec une personne qui donne 10 jours par an sur le projet D, venir animer avec nous.

Après ces trois premiers pas, quelle a été la suite ?

Une fois qu'on a eu ce soutien de SAW-B, on a lancé des appels à bénévoles pour élargir l'équipe parce qu'on s'est rendu compte de ce qui nous manquait comme compétences. Des compétences en communication. On s'est dit que c'était important pour le projet donc là on a recruté 2 personnes qu'on a juste envoyé sur les réseaux sociaux et sur les alumni de l'Ihecs. Et on voulait une personne aussi en aide logistique du projet du DT. D'autres personnes ont aussi été recruté car via via elles ont entendu parler du projet et se sont proposées. La première année, il y avait une bonne grande équipe, une bonne dizaine, avec des degrés d'implication différents.

C'est tous des bénévoles, c'est ça ?

La première année on était tous bénévoles. Et on a fait des demandes de subsides. Donc en décembre-janvier en parallèle on a recruté des gens et chercher des sous. Le but à la base c'était quand même de payer quelqu'un qui pourrait devenir salarié en tout cas sur une courte durée. Mais on a reçu les sous en septembre alors que l'activité était en août donc la première année on a tous travaillé bénévolement.

Et pour quelle raisons ces personnes ont voulu s'impliquer dans le projet ?

Là le mieux se serait de poser la question à eux. Mais je pense que ce qui pouvait les motiver c'était pour certaines de mettre leurs compétences à profit, se sentir utile. Celle en communication, elle pouvait voir que sur un projet très concret, elle pouvait avoir un impact et elle avait de la valeur et de l'expérience. D'autres personnes c'était aussi pour se sentir dans une dynamique collective, sentir qu'on travaille en équipe et qu'on se soutenait. Se sentir utile et concrètement pouvoir faire bouger les choses. Maintenant dans l'équipe de base, il y a encore 5 personnes qui sont dans le projet et 5 qui n'y sont plus. La première année, on était un peu la tête dans le guidon et on n'a pas défini notre gouvernance et la dynamique de groupe. Les réunions étaient tout le temps dans le rush, dans l'action et moins dans le bien être du groupe. Cela a moins convenu à certaines personnes ou d'autres se sentait moins utiles qu'au début et ont voulu quitter l'équipe.

Et pour le financement, vous avez cherché ça où ? Vous avez fait des appels à projets ?

On n'a pas répondu à des appels à projets. On a demandé un financement auprès de la Région Wallonne pour commencer ce projet pilote en économie sociale. Et on a fait des demandes auprès de fondations ainsi que des partenaires privés comme Coopcity, et une autre entreprise d'économie sociale (la première année pour un petit montant). Financement majoritairement en subside (80%), ensuite partenaire privé (Coopcity) et les prix que payent les participants du DT. Mais depuis la deuxième année, on fait aussi des formations auprès des écoles, communes pour avoir une autre source de rentrée d'argent.

Après avoir recruté des gens et trouvé le financement, quelle a été l'étape d'après ?

Nous on s'est d'abord concentré sur une activité : le DT. Et après on s'est attaqué aux autres activités tout autour de l'asbl pour qu'elle soit active et pérenne toute l'année. On a mis sur pied toute la logistique de cette activité-là, toute la communication aussi. On a fait toute l'identité visuelle de l'asbl (le logo, la charte visuelle). Pour le logo, on a cherché l'aide d'un graphiste qui l'a fait bénévolement car c'est le beau-frère d'une personne qui était dans

l'équipe. La première année, le site internet était sur Wordpress, il a coûté 50€. Ce sont des personnes du cercle de communication qui l'ont créé. Ensuite, on a été accompagnés par Cobeia pour remettre à jour le site et créer une plateforme toujours avec Wordpress mais avec beaucoup plus de fonctionnalité parce qu'on passait par eux. Et donc on paye aussi ce service-là. Cobeia est une coopérative qui offre des services informatiques, création de sitewebs, etc. On a connu Cobeia par la formation SEEDS de Coopcity. Par ce biais-là, lors d'un module de la formation, on a pu créer notre siteweb avec l'aide de Cobeia gratuitement. Cela ne devenait payant que pour la maintenance du site.

Quand a débuté le projet ?

En juin 2015, Lucile et moi on s'est rencontré. En novembre l'asbl a été créée et en décembre/janvier on montait l'équipe. En août 2016 le premier DT. Et c'est en septembre 2016 qu'on a participé au programme SEEDS pour repenser l'asbl en terme d'asbl active toute l'année, dans l'optique de créer de l'emploi et de se structurer.

Est-ce que vous avez des échanges avec les autres projets de Coopcity ?

On est en lien avec Cobeia mais aussi Coop IT Easy grâce au coworking, mais c'est plus de l'informel. C'est pas mal d'avoir un contact avec d'autres porteurs de projets car on passe plus au moins dans les mêmes types de questionnement, même étapes et j'aime bien échanger avec eux. C'est plus de l'informel. Mais par exemple, on les a invités lors de nos formations pour venir témoigner. On va piocher dans l'écosystème Coopcity pour avoir des idées de structure et connaître des gens.

Le DT, c'est quoi ?

C'est une formation en itinérance, on part de Bruxelles et puis on va en région Wallonne (Namur, Dinant, Liège). On cherche toujours à faire des partenariats pour avoir des locaux. Donc à Bruxelles on a un partenariat avec Coopcity donc on a accès à tous les locaux ici. On loge dans des auberges de jeunesse et là on sait utiliser les salles de l'auberge de jeunesse. A Liège, on est passé par ID Campus. C'est une structure d'accompagnement d'entrepreneur pour les étudiants. Eux nous donne accès à leurs locaux et nous parlons d'eux et leur faisons de la publicité. Mais ce n'est pas toujours évident de trouver des structures qui peut nous accueillir. Le Venture Lab nous a aussi accueilli plusieurs fois. Ce sont des contacts qu'on maintient et on parle de leur activité en ligne, et eux aussi, on essaye un peu de s'aider l'un l'autre et de se renvoyer la balle. A certains endroits, c'est difficile de trouver un lieu où être

accueilli (par exemple à Iln). Avec Crédal, à part parler d'eux et eux parle de DT, il n'y a pas de partenariat. En région Wallonne, il y a vraiment de la concurrence entre les structures d'accompagnement. Du coup, certaines ont compris ce qu'on fait (et la différence avec leur mission) et du coup on envie de les soutenir. Mais d'autres continuent à se demander ce qu'on fait et ont peur de nous. Alors que notre but n'est pas du tout de faire de la concurrence mais de compléter l'écosystème.

Qui sont les formateurs du DT ?

C'est une personne de SAW-B, moi, Lucille et deux autres personnes (avec d'autres compétences).

Et qui sont les formateurs dans les écoles (haute école ou université) ou plus courtes ?

Lucille, moi et une autre personne. Pour cela, l'année passée on allait proactivement dans les écoles proposer nos services. Mais cette année des écoles sont venus vers nous. Mais on continue quand même à prospecter.

Avez-vous des besoins en matériel ?

En petit matériel d'animation seulement, marqueur, post-it, poster, thermos, etc. Nous avons aussi des frais logistiques. Vu que c'est une formation originale, en résidence et en itinérance donc il faut payer les transports, les logements et la nourriture. Ce sont des dépenses assez importantes. Niveau nourriture, partenariat avec Ethikable la première année et la troisième année (pour les jus de fruit, sucre, etc.). Et on a aussi des partenariats avec des structures qui nous font des réductions principalement sur des entreprises de circuit court. Niveau trajet, on fait les déplacements en train. On a voulu rencontrer la snbc et la stib mais on n'a pas eu de réduction. La première année, on avait un partenariat avec la TEC à Charleroi. La TEC de Charleroi était intéressée de soutenir ce genre de projet et on était content de bénéficier des transports dans Charleroi et de soutenir d'autres initiatives dans la ville.

Comment se passe la communication ?

On a une mission de sensibilisation en plus des formations donc ça demande d'être en ligne sur les réseaux sociaux en faisant des vidéos, témoignages, etc. On essaye de transmettre ce qu'il se passe à l'intérieur vers l'extérieur. On fait appel à une agence vidéaste. La première année celle qui s'est occupé des vidéos était en partie bénévole et en partie rémunérée. C'est via-via que la personne a connu le projet. La deuxième année c'était une connaissance

d'une personne qui travaille en communication chez nous, dont c'était le métier aussi. Et cette année, on fait appel à une agence Knock Knock prod qui est une organisation de communication qui crée des outils de communication média pour des projets proposant une alternative aux défis socioculturels, environnementaux et économiques. On a entendu parlé par le stagiaire qui est venu l'automne passé chez eux.

Selon vous, pourquoi ces gens vous aident ?

On a fait un bilan/enquête auprès de leurs bénévoles pour voir ce qui les motive. Au-delà du fait que le projet est super et j'ai envie d'y contribuer, on voit que c'est aussi avoir envie de se sentir utile. Une femme bossait dans l'équipe en communication mais après un an elle nous a dit qu'elle ne voulait plus car elle est déjà payée pour le faire dans son boulot et aimerait faire autre chose. Certains cherchent la dimension collective, apprendre à travailler en équipe dans un autre cadre que le travail. Et d'autres c'est pour les relations humaines, prendre du plaisir, s'amuser.

Interviewé 5

Quel est ton parcours professionnel ?

J'ai fait des études d'ingénieur civil. Et j'ai fini en 2007 donc entre temps, j'ai toujours travaillé dans le secteur du développement durable au sens large : dans l'industrie du textile, dans l'analyse de performance extra-financière d'entreprises cotées en bourse, travaillé dans un bureau d'étude dans le domaine de déchet carbone (consultante). Et pour le moment je bosse dans une commune sous la thématique déchet et carbone.

Et le projet a commencé en quelle année ?

Le projet LCB a commencé durant l'été 2017. Mais l'idée avait déjà germé dans la tête de certaines personnes de Beescoop qui pensaient que ce serait chouette d'avoir leur propre atelier de boulangerie. Nicolas (un des membres de l'équipe actuelle) venait de finir un cursus de formation sur l'entrepreneuriat sociale et il est tombé via-via sur ce projet et il s'est dit qu'il allait voir qui était motivé pour commencer ce projet. Il a fait un appel à personnes motivées sur les différents réseaux sociaux. Caroline en a entendu parler via le Fournil de l'aftermusque... Il y a eu plusieurs sessions de rencontre durant l'été 2017. Et avec un groupe d'une douzaine de personnes, on a que pour donner du rythme dans la création du projet, ce serait bien d'être accompagné et on a choisis Coopcity.

Et les pains que j'ai vu l'autre jour, vous les fabriquez où ? Vous avez déjà un endroit pour les faire ?

Non, on n'a pas encore d'atelier pour produire nos pains. Pour l'instant ce qu'on cherche avant d'avoir un endroit à nous c'est de pouvoir tester, ce qu'on a envie de produire, comment, de voir comment on veut travailler ensemble avant de trouver un atelier car cela va conditionner le type de machine, la disposition dans l'atelier, le travail des boulangers entre eux, etc. Donc avant ça on aimerait pouvoir louer plus au moins fréquemment et plus au moins intensément un atelier qui est déjà en fonctionnement et qui a des jours de fermeture. Pour produire au début une fois par mois et puis avoir des petites commandes de gens qui sont déjà intéressés par le projet. Et puis tester des choses et définir un peu tout.

Donc pour l'instant, qu'avez déjà fait dans le projet ? Qu'avez-vous déjà pensé ou mis en place ?

Vu que personne ne se connaissait, on a pris du temps pour définir la manière dont on aimerait travailler ensemble en créant une charte. Ensuite on a décliné mission, vision et valeur. En parallèle, il y a un groupe plutôt branché finance qui a commencé notamment la partie business plan. On a structuré un peu la façon dont on veut avancer, se structurer autour de thématiques. Il y a pas mal de visites qui ont été faites chez des boulangers installés pour bien comprendre les enjeux, les choses difficiles etc. et puis voir un peu s'ils pourraient nous louer leur atelier de temps en temps. Et la communication. Aurore bosse dans la communication, elle a fait le site internet du projet et la page Facebook.

[Aurore arrive]

Et donc la newsletter, site web et page Facebook c'est Aurore qui a développé. Et aussi on répond à des appels à projet pour essayer d'avoir un peu de sous.

Justement pour le financement, vous comptez sur les appels à projets mais aussi sur d'autres moyens ?

L'idée c'est qu'on va devoir diversifier c'est sûr. Pas que des appels à projets, on parlait aussi crowdfunding. Mais on ne sait pas encore quand ou comment. Dans les appels à projets, il y a de l'argent mais aussi de l'accompagnement méthodologique. Et puis plutôt au départ à une coopérative donc c'était aussi faire appel aux parts coopératives, mais l'idée est de diversifier les sources pour ne pas être dépendant.

Vous disiez que vous alliez à la rencontre de boulangers, comment eux réagisse par rapport à votre projet ?

Celui que j'ai rencontré, il n'est pas du coin et donc qui voient le projet d'un bon œil et qui était très positif vis-à-vis du projet et intéressé. Ça leur parle de voir que des gens veulent rendre le titre de noblesse au boulanger et leurs pains. Dans les retours que j'ai eus, c'était vraiment de l'ouverture et volonté de partager un maximum d'information. Certains sont même partant pour leur partager leurs données financières. Mais évidemment que si on allait au boulanger du coin où on compte s'installer, vu que ce serait de la concurrence, il serait moins coopératif. Et justement, concernant l'atelier, on espère trouver à Bruxelles. On le demande à chaque fois qu'on va rendre visite à un boulanger mais pour l'instant on n'a pas encore eu de retour positif.

Les pains que vous faites pour l'instant, vous les faites avec quels ingrédients ? Vous allez les chercher où ? Magasin bio ou directement chez l'agriculteur ?

Ceux qui ont été fait pour l'évènement ont été fait à partir de farine de la ferme Baret qui à priori ne serait pas les produits qu'on utiliserait à l'avenir. Mais ce sont des ingrédients que les boulangers du projet utilisent à l'heure actuel. Notre but est de développer un partenariat et d'intégrer la filière des fournisseurs de farine. Ce sera sûrement des graines et un meunier avec lequel on aura développé un partenariat et une manière de travailler commune. Mais tout n'est pas encore défini. Evidemment des contacts ont déjà été pris, on a été contactés par un moulin coopératif (Lietermolen, des meuniers qui a terme aimerait créer une boulangerie). Cette coopérative a découvert notre projet via la communication qu'on a fait. LCB font partie du réseau Nature & progrès une association de consommateurs et de professionnels unis dans un même mouvement pour une agriculture biologique. Et là-dedans, beaucoup de personnes échangent et se donne des conseils au niveau boulangerie. Et puis on a fait une séance publique d'info fin janvier, à laquelle on avait fait un petit visuel pour montrer au grand public ce qu'on est en train de faire. Et cela a pas mal circulés sur les réseaux sociaux et par échange de mails. On a fait une petite publication sur Facebook avec une centaine de partage et 300-400 likes. Les personnes qui ont partagé la publication étaient soit des proches, soit des personnes du réseau Coopcity, soit des personnes du milieu. Le matin avant la soirée d'info, on a été contactés par RTL pour faire une petite capsule pour présenter le projet.

Et dans votre idée de la coopérative, qu'est ce que les coopérateurs pourront apporter ?
C'est quoi votre vision avec le lien avec les coopérateurs ?

La création de la coopérative est mise en standby car on est dans un processus de cocréation d'une entreprise partagée Greenscop dont SAW-B porte le projet. Du coup, en fonction de l'avancement de cette entreprise partagée, il faut encore voir on pourra exister en tant que coopérative ayant ses propres coopérateurs, etc. Le fonctionnement de la coopérative doit aussi être décidé avec les coopérateurs. Cela peut être juste une coopérative avec un apport financier de la part des coopérateurs ou alors un apport dans la production ou la vente. Dans les retours qu'on a eu lors de leurs diverses réunions publiques, les gens disent qu'ils ont envie de mettre la main à la pâte et participer au processus de production. Après, on travaille sur la production mais il y a le volet sensibilisation et transmission de savoir, c'est plutôt sur ces deux volets là qu'on pourrait avoir besoin d'eux. Tout est possible en fait.

Et là dans l'équipe vous êtes une dizaine c'est ça ? Vous travaillez beaucoup par semaine, comment ça se passe ?

On est une grosse dizaine, 15 personnes. Pour l'instant c'est variable, il n'y a pas d'obligation. On travaille quasiment tous à côté à temps plein ou temps partiel. Et donc chacun fait ce qu'il veut et peut quand il a le temps. Dans l'équipe, les 3 boulangers veulent évidemment en vivre. Mais pour les autres 7 personnes, il n'y a pas d'impératif dans vivre spécialement car la plupart y prennent du plaisir et n'y voient pas ça comme un boulot.

Est-ce que beaucoup de vos proches ou amis ont déjà contribué ou s'investissent dans le projet ?

Oui, la copine de Jean par exemple. Parfois c'est simplement de l'aide logistique : porter des trucs, aller chercher des choses, parler du projet, diffuser auprès de gens intéressés, secrétaire à une réunion, prendre des photos, relecture de dossier, du conseil & un œil extérieur, etc.

Est-ce que déjà maintenant il y a des personnes qui connaissent le projet via d'autres gens et vous contacte ? Y-a-t-il des contacts un peu plus indirects qui se forment ?

Oui, l'équipe s'est agrandie encore ces derniers mois avec des gens qui ont entendu parler du projet ou des personnes qui sont venues à des événements comme le Coopcity Fest. Ça arrive régulièrement en fait.

Ce genre d'événement comme le Coopcity Fest, ça vous aide aussi à faire grandir l'équipe ?

Oui. Et l'équipe et des gens qui vont être plus dans notre réseau et qui vont nous suivre, s'intéresser et potentiellement parlé du projet. Ce n'est pas forcément des gens qui vont être super actifs et être là à toutes les réunions mais parfois simplement il suffit de se trouver une bonne personne relais qui va diffuser auprès de 5 personnes et elles vont venir avec des propositions. Et comme ça il suffit d'une personne. Je pense aussi au sondage qu'on a fait avec Geoffrey. On a créé un sondage qu'on diffuse à une liste de contact pour avoir leur avis. On sait à qui on peut demander leur avis et envoyer des sondages. On a plus au moins 200 personnes, c'est tous les gens qui reçoivent la newsletter et qui ont dit un jour « je souhaite rester informé sur le projet ». Et donc c'est ces gens-là qu'on va consulter si on a besoin. Et parfois ça va plus loin que le sondage, « j'ai parlé à untel de ... », « telle initiative pourrait vous intéresser », etc. On est vite mis au courant d'un événement dans le secteur par leur réseau de contact. Et on partage aussi ce genre d'évènement (journée moulin) dans notre réseau, ce n'est pas que dans un sens, c'est aussi à double sens. (La coopérative céréalière...) Ce n'est pas que dans un sens, c'est à plusieurs sens. Quelque part tu entretiens ton réseau, tu en prends soin, et donc tu fais l'effort de faire aussi un peu leur communication parce que tu sais bien qu'il va y avoir un échange.

Et est-ce que quelque part en Belgique il y a une organisation qui a le même genre de projet que vous ?

Il y a pleins d'autres coopérative dans le même secteur, avec chacun leur particularité de gouvernance, de nombre de personne, etc. On a une liste de ces professionnels en Belgique et en France et cela fait partie des gens qu'on va voir pour s'inspirer et comprendre le métier. Cela va du savoir-faire, contact, données financières, gestion de produit, modèle de gouvernance, mode de distribution, plan de l'atelier, liste des machines, etc. Ce n'est pas pour tout copier car on doit aussi s'adapter à la réalité de l'endroit où on veut s'implanter et aux membres de l'équipe. L'idée est de s'implanter à Schaerbeek mais si on trouve une bonne opportunité ailleurs on la prendra. Cependant, il y a une opportunité de marché au nord-est de Bruxelles donc le choix sera quand même plus orienté là.

Et pour la suite, l'avenir du projet, ça dépend vraiment de Greenscop ?

Concernant Greenscop, les démarches de cocréation arrivent maintenant. Donc, soit on est en ligne avec les valeurs et on se rattache au projet, soit il y a des points manquants par rapport à la conception de notre projet et on se désengagera de cette initiative. L'initiative

est de mutualiser tout ce que tu peux avec des autres entreprises de l'alimentation durable pour pouvoir se concentrer sur le corps du métier, la production. En mutualisant tout ce que tu peux : RH, la logistique où tu peux trouver des synergies chez les autres, tu diminues tes couts et tu te concentre sur ton corps de métier. Il y a de la documentation que tu trouves sur SAW-B là-dessus. *SAW-B lance le projet Greenscop visant à cocréer une entreprise partagée abritant les différents métiers de la production, transformation et vente de produits bio en circuits courts. Les travailleurs de cette entreprise sociale pourront exercer leur métier de manière autonome, mutualiser des services et des biens avec les autres entrepreneurs, tout en bénéficiant du statut de salarié.*

Est-ce que votre métier actuel vous aide aussi au niveau des connaissances, des contacts pour votre projet ? Ou pas du tout ?

Au niveau des contacts, un petit peu mais pas beaucoup. Je fais de la communication et donc aussi ici pour le projet. En soit les techniques ne sont pas tellement différentes, les connaissances de base ne sont pas différentes. Après le secteur est différent et donc je ne sais pas utiliser mon réseau de contact car ça n'a strictement rien à voir. Et pour moi, c'est pareil. Je ne suis pas dans le secteur de l'alimentation donc les contacts c'est pareil. Maintenant oui, sur l'aspect coordination et gestion de projet et d'outils de partage.

Est-ce que vous avez des facilités à aller parler et convaincre les gens de vous aider ?

Vu la grandeur du groupe, il y a toujours une personne qui se sent plus à l'aise dans telle ou telle situation. La taille du groupe permet d'avoir une diversité dans les compétences et connaissances. Evidemment ils n'ont pas tout en interne et font appel à l'extérieur mais c'est plus de façon ponctuelle pour se rassurer eux-mêmes. Après, avec Coopcity, ils savent où chercher ce qui leur manque.

Interviewé 6

Quel est ton parcours scolaire et professionnel ?

J'ai fait une école de commerce. Ensuite j'ai étudié les relations internationales et la communication. J'ai travaillé pendant plus de 10 ans pour des organisations internationales, des ambassades, pour la Cour Pénale internationale, l'Unicef, la Fédération International de Producteur de Film, entre autres, mais à chaque fois pour des postes en communication.

Comment s'est passé le début du projet ?

J'ai travaillé avec Justine à l'Unicef en RDC. Le projet est parti d'un constat : quand pour Unicef, il devait faire appel à une personne extérieure pour la communication, ils faisaient appel à des freelances et donc il y avait une multiplication de contrats (pour un photographe, graphiste, etc.). On a trouvé qu'il y avait une opportunité de créer un seul interlocuteur qui donnerait accès à plusieurs freelances. Et cela est aussi venu du fait que dans cette société d'uberisation, les freelances étaient de plus en plus isolés et donc il y avait une demande pour faire parti d'un collectif engagé autour de valeurs. On a commencé à réfléchir à ça il y a 4 ou 5 ans. Et en janvier 2017, on s'est dit que ce serait intéressant de pousser plus loin et de voir si on peut lancer ce projet-là. Et donc en août 2017, on a arrêté nos boulots respectifs et on s'est lancé dans le projet. Et en septembre/octobre, on a participé à Coopcity pour nous aider dans les démarches.

Est-ce que l'équipe a grandi depuis ?

L'équipe au sens restreint n'a pas changé, toujours nous deux. Mais le projet fonctionne autour d'une communauté de freelance qui elle s'est agrandie. Au début, on a commencé avec une dizaine de freelance autour de nous et maintenant on est à peu près 50.

Quelles sont les ressources nécessaires à votre projet ?

Pour créer une agence de communication, il n'y a pas beaucoup besoin d'avoir des ressources financières, la seule ressource dont on a besoin c'est de notre temps et l'investissement qu'on fait dans notre travail. Concernant les ressources techniques, il y a un besoin important mais on les a eu grâce à Coopcity, notamment. Par ressources techniques, on entend le choix du modèle juridique, la structuration d'un projet, le travail sur la vision/mission/valeur, comment s'inscrire dans le modèle de l'économie sociale, etc.

Quel est le statut juridique du projet ?

Au début on voulait partir sur un modèle d'une coopérative mais cela présentait beaucoup de problèmes pour nous parce que leur projet est international. Justine est basée à Madagascar et moi à Bruxelles. Réfléchir à une coopérative internationale nous a posé beaucoup de soucis : le montant des parts de coopérateurs ne peut pas être la même en Belgique ou à Madagascar car le coût de la vie est différent, il y a eu pas mal de problèmes de ce genre. Et aussi le fait qu'on était en train de construire une structure qui était très lourde et pas vraiment en lien avec ce qu'on avait prévu à l'origine. On a réorienté ça pour aller vers quelque chose de beaucoup plus flexible. Un autre problème est qu'à Madagascar,

l'économie sociale est inexistante et il n'y a pas de structure de type coopérative. Du coup, ce qu'on a décidé c'est que Justine est en train de créer une société (classique) à Madagascar mais qui a intégré dans ses statuts des aspects des économies sociales et moi je suis en train de créer une bulle d'activité ici avec la SMART pour avoir quelque chose de très flexible au début et pour aller vers quelque chose de plus solide par la suite si le besoin se fait sentir. On s'est rendu compte qu'on était partis vers la construction de quelque chose de trop lourd qui ne nous correspondait pas ou alors c'était trop tôt. On avait plutôt intérêt à d'abord créer la communauté et à travailler sur le projet et avoir des contrats et avoir quelque chose de très souple dans lequel tout le monde peut s'inscrire. Et seulement après collectivement prendre une décision de si oui ou non on allait faire une coopérative ou pas.

Quel est le projet ?

Cela part du constat que toutes les catastrophes et accidents sont médiatisés alors qu'à coté de ça il y a énormément de gens qui construisent des choses et qui ne bénéficient pas de visibilité. Alors l'idée est venue de mettre en avant ces acteurs du changement (organisations sociales, sociétales, environnementales) en ayant d'un coté une communauté de spécialiste de communication (qui font du renforcement de compétence et de partage car ils fonctionnent en communauté et autour de valeurs communes) et de l'autre coté d'avoir des agences de communication qui elles fournissent des outils de communication à pris adapté en tout cas avec une dimension éthique pour tous les acteurs du changement. Donc d'un coté renforcer les compétences des gens qui travaillent en communication et de l'autre fournir des outils pour donner plus de visibilité aux acteurs du changement et professionnaliser leur communication. C'est un projet international car il y a du partage d'expérience entre les pays et l'idée est qu'il y ait des agences S qui ouvrent un peu partout dans le monde. Et donc on teste deux agences : une structure un peu plus souple qui fonctionne comme un collectif en Belgique et une structure plus établie mais qui fonctionnera un peu de la même manière. Et donc l'idée est que si un client a besoin de faire une campagne de communication avec un photographe, un graphiste et un webdesigner, l'idée est que ce soit 3 freelances qui s'unissent dans la bulle de S et avec un interlocuteur unique qui fournit l'accès à ces 3 freelances. Cela permet de court-circuiter un peu le fonctionnement du monde des agences de communication classiques qui elles prennent une marge énorme sur les freelances, ne donne pas du tout de visibilité à leur travail et font

croire qu'elles font tout en interne alors qu'elles externalisent, elles passent déjà par des freelances qu'elles pressent.

Quelle fut la première étape pour créer ce projet ?

La recherche d'une structure d'accompagnement pour avoir de l'appui pour les réflexions sur le modèle économique, etc.

Comment avez-vous commencé à créer cette communauté de freelance ?

Pour créer cette communauté, on a fait appel à nos réseaux. On a fait appel à des gens avec qui on a travaillé, qui avaient travaillé pour nous, qu'on connaissait, dont on pouvait avoir confiance et dont on connaît la qualité du travail. Et en même temps cela nous a permis à ce qu'eux aussi en parle autour d'eux et en parle à ceux qui ont un intérêt. Tous les freelances à qui on en parle sont emballés car cela répond à beaucoup de leurs problèmes actuels, c'est à dire que pour la diversification de leurs contrats (ex : un photographe spécialisé dans les droits de l'enfant va avoir du mal à passer à un autre thème comme l'économie sociale. Quand on se spécialise, on s'enferme un peu), un besoin de valeurs, en recherche d'un travail avec plus de sens et plus d'impacts, la volonté de retrouver le travail en équipe.

Avez-vous besoin d'un local ? Comment faites-vous ?

C'est très flexible, on n'a pas besoin d'un local à court terme. Après on est vraiment ouverts, c'est ce qui se passe un peu ici, on a accès à l'espace de coworking à Coopcity et Justine est aussi incubé à Madagascar et donc elle a accès à un espace de coworking. Mais à terme, ce serait de matérialiser cette communauté avec un espace de coworking commun où les freelances pourraient se retrouver et avoir un espace commun pour travailler. Mais pour l'instant ce n'est pas indispensable. Dans le futur, quand il faudra un local, on fera appel à nos réseaux. Ici, j'ai une piste pour faire une espèce de Hub communication au sens large du terme avec Cobeia et Coop IT Easy et donc une piste qu'on explore serait d'avoir un espace commun avec eux pour diminuer les coûts et se retrouver avec des personnes qui partagent les mêmes valeurs. Et puis, avant on était plus dans une logique où on était les 2 cofondateurs/directeurs mais maintenant on est plus dans une logique d'être des membres de la communauté en gardant ce statut de cofondateur mais qui ne veut pas dire grand-chose et essayer de générer un peu plus de soutien et de participation.

Comment se passe la communication entre cofondateurs ?

On Skype souvent. Elle est venue, de temps en temps ici. Elle est venue 4 fois. On fait des réunions assez régulières sur Skype.

Est-ce que ça coûte de créer une entreprise à Madagascar ?

Non ce n'est pas aussi cher qu'en Belgique. C'est adapté au prix de la vie locale là-bas. Ce n'est pas cher. L'argent viendra des personnes qui s'associe avec elle. La création de la société ne coûte pas cher et puis les frais de fonctionnement (comptabilité, etc.) c'est pareil. Le salaire moyen là-bas c'est 50€/mois. L'accès à un comptable et aux supports technique est beaucoup plus abordable qu'ici. C'est aussi ça un avantage de leur modèle, c'est qu'il n'y a pas de gros investissement à faire. Le seul investissement qu'on fait c'est le temps et le renoncement aux salaires qu'on avait. Pour l'instant, je suis au chômage et travaille à la création de l'activité de S. Je suis aussi dans une coopérative d'activité, Job Yourself. *(Les personnes au chômage ont, en plus, l'avantage de maintenir leurs allocations pendant la période de test.)*. Et là il a aussi un coaching mais c'est plus individuel, c'est moi en tant que freelance, comment je vais vendre ses services. Car le principe de S c'est aussi que les freelances restent libres et ne sont pas obligés de travailler plus que pour S.

Y-a-t-il des organisations qui ont le même but que vous ?

Je suis en train de composer la structure et de recruter du monde j'ai approché des structures qui nous ressemblent. Par exemple, des structures de la production vidéo et Knock Knock Production, une organisation qui a été créée récemment et ils partagent nos valeurs. Quand on a approché cette organisation, on a montré ce qu'est S et demandé si ça les intéresse de rejoindre la communauté, est-ce que si vous n'avez pas toutes compétences pour un projet ça vous intéresse de passer par S pour le faire avec d'autres freelances. On a échangé sur ça. La structure de production vidéo, ça a été différent car ils sont très établis et ils n'ont pas besoin de S. Donc là l'idée était plutôt de parler et de faire parler du projet, qu'ils sachent que S existe, que si jamais pour un contrat où on leur demande plus que la vidéo, qu'ils aient l'idée de faire appel à S. Et ce que j'ai fait à chaque fois c'est demander s'ils connaissent des freelances qui pourraient correspondre à ce qu'ils font et seraient partant de les rejoindre. Et hier il y en avait un, un cameraman qui pourrait tout à fait correspondre. Il y a aussi l'inverse où des contacts ont entendu parler d'eux, qui sont intéressés par le projet et les contactent. Et cela, ils en ont pas mal, par le réseau.

Comment trouver des acteurs de changement à valoriser ?

Ça va venir de deux manières : certains vont venir vers nous et pour d'autres ils vont aller les chercher. Des projets qui ont entendu parler de S et qui viennent nous voir en disant qu'ils ont un besoin en communication et en demandant quels sont leurs services. Mais d'un autre côté, nous allons essayer de contacter aussi et d'être alerte car il y a beaucoup d'offres de roosters sur lesquels il faut être pour être contacté. Donc on fait aussi du démarchage mais qui est plus informel (pas de démarche commerciale agressive). Surtout pour l'instant où on est encore dans une construction du projet et pas dans une dynamique commerciale. Peut-être qu'on le fera un jour, mais plutôt sûrement par le bouche à oreille. Il y a beaucoup d'agence de communication, mais leur but à nous n'est pas d'être sur une concurrence frontale. On veut plutôt que ça soit les personnes qui se reconnaissent dans nos valeurs qui nous contactent et que le travail qu'on fait soit reconnu et qu'on puisse attirer d'autres personnes. Vu qu'on est que des freelances, il n'y a pas une pression commerciale qu'on pourrait y avoir sur une structure qui a des prix fixes.

Comment ça se passe dans l'espace de coworking ? Avez-vous des contacts avec d'autres projets ?

On a beaucoup de contact avec Cobeia et Coop IT Easy, des projets de l'année passée. On a beaucoup travaillé avec pratiquement tous les projets de Coopcity parce qu'on les a accompagnés, pour la plupart, dans leur communication. On les suit régulièrement, leur donne conseils, les consulte. Mais ce n'était pas payé et c'était volontaire. D'un côté on voyait qu'il y avait ce besoin là et c'est aussi notre mission d'aider ces projets là à communiquer et à les orienter. Mais d'un autre côté, pour nous ça a aussi été super enrichissant car c'était aussi un moyen de comprendre comment un projet se crée, comment fonctionne des projets qui sont très différents entre eux, par quel processus de création ils passent et quels sont leurs besoins en communication. Pour nous, c'était important de les suivre et de comprendre un peu, parce que c'est des potentiels clients donc il fallait comprendre comment ça fonctionne, quel type d'accompagnement ils ont besoin, de conseils.

Comment allez-vous trouver des clients ?

On a déjà des clients. On a organisé des formations pour le 1819.Brussels. On a un client, une ONG américaine au Congo pour un projet sur l'eau. On a fait une formation pour le WWF. Pour un autre projet avec les migrants.

Quel est le statut ?

A Bruxelles, c'est une bulle d'activité par Smart. Mais à terme, si on veut changer de forme juridique, cela devra être une décision de groupe et pas juste moi et Justine. Il faut voir avec les personnes du projet quels sont les envies et les besoins. Si on devient une coopérative, ça doit venir du groupe. La Smart fait la comptabilité, et s'occupe de l'administrative. L'administration est déléguée et prit en charge par une organisation externe (Smart) mais ceci permet de se concentrer sur le cœur du projet et d'être payé pour ce qu'on fait et pas pour la paperasse derrière. Et à Madagascar, ça sera plus simple aussi. Ça va être externaliser, ce seront des freelances aussi qui vont travailler sur la comptabilité.

Quand l'activité a-t-elle démarrée ?

L'activité a démarré réellement en janvier 2018. On a travaillé sur les premiers contrats en janvier et là ils continuent.

Vous avez participé au programme SEEDS, comment ça s'est passé avec Justine ?

Lorsque j'ai participé au programme SEEDS, Justine est venue 4 fois et y a participé aux moments principaux du programme c'est-à-dire les samedi Coop. C'était important qu'elle soit là.

Et vous connaissez le Magazine Médor ?

On a vite rencontré l'équipe. J'ai fait aussi du journalisme, donc c'est des questions qui m'intéresse beaucoup et j'aime beaucoup leur modèle. On les a rencontrés assez tôt. Cela a été assez intéressant mais après il n'y a pas eu de suivis particuliers sauf qu'ils nous ont appelés il y a deux mois parce qu'ils ont une campagne en ce moment sur l'alcool et ils voulaient avoir un appui en communication donc je leur ai donné des conseils et on a échangé à ce sujet là et cela ne s'est pas concrétisé par un contrat parce qu'ils n'avaient pas les fonds. Mais cela pourrait très bien être un client et des gens avec qui on pourrait très bien travailler avec certains de leurs freelances. Après, il y a toujours des rapports assez complexes entre les journalistes et la communication.

Interviewé 7

Quel est ton parcours professionnel ?

J'ai travaillé chez Ethicomain aux ressources humaines, dans le vêtement et maintenant je travaille au Cadre Francophone des Certifications. Ce Cadre Francophone de Certification est

un outil qui permet d'évaluer les acquis d'apprentissage, c'est-à-dire quelles sont les compétences qu'a acquis un apprenant ou une apprenante au cours de sa formation et est ce que ses acquis d'apprentissage lui permettent d'avoir des savoirs, aptitudes et autonomie, responsabilité, bref tout ce qu'on appelle des compétences. Est-ce que les compétences qui ont été communiqué au départ à l'apprenant à travers un référentiel métier, un référentiel formation sont celles là qu'il a acquis une fois qu'il obtient son diplôme. Une fois que les analyse sont effectuées, le Cadre Francophone des Certifications permet de donner un niveau à la certification obtenue. Les certifications c'est tout ce qu'on appelle diplôme, certification, que ce soit de l'enseignement secondaire, supérieur, des formations professionnelles. On donne des niveaux, il y a 8 niveaux.

Comment s'est créé le projet ?

C'est une longue histoire. L'idée m'est venue en 2015 lorsque je regardais l'émission « Envoyé Spécial » et qu'ils parlaient d'une start-up qui mettait en place un concept de recrutement participatif. Dans ce recrutement participatif, ils encourageaient le recruteur à engager les gens uniquement en se basant sur les compétences. Et moi à la même époque, j'étais bénévole dans une asbl qui luttait contre la discrimination à l'embauche. Et là je me suis dit que cela pouvait être un outil qui peut répondre à la discrimination à l'embauche. Du coup, j'ai écrit à un des messieurs du projet et c'est comme cela que ça a commencé. Il a fallu adapter l'outil qui au préalable avait été conçu pour du recrutement participatif et il fallait le transposer de manière à ce qu'il devienne un outil de lutte contre la discrimination à l'embauche. Ce travail s'est fait sur 1 an et demi, jusqu'en fin 2015. Et depuis début 2016, on a abouti à une maquette. Et là j'ai commencé à chercher des gens qui pourraient rentrer dans le projet.

Comment avez-vous créé l'outil ? Vous l'avez fait avec ce monsieur ?

Le créateur de l'outil est une personne qui est dans tout ce qui est intelligence collective, collaboration, coopération, coopétition, co-construction, etc. D'ailleurs il a fondé avec un de ses concurrents les plus farouches un système de collectif collaboratif de RH en France. Il a fondé le plus grand collectif d'intelligence collective, qui s'appelle Colletives. Donc quand ils ont reçu ma demande, ils ont voulu travailler avec moi pour transposer l'outil pour l'objectif que j'avais proposé. Cela a mis du temps car je n'étais pas disponible tout le temps car je suis salariée et puis le fait qu'on habite chacun dans notre pays fait faire des allers-retours. Donc

il fallait échanger par mail, téléphone et se voir. Mais très vite on arrivait à s'accorder sur ce qu'il fallait faire ou ne pas faire. Son intérêt était de collaborer et coopérer. Pour lui ce n'est pas de la solidarité, de la prise en charge. Pour lui, chacun doit apporter de lui et s'investir et investir dans ce qu'il fait et c'est ça qui fait la force du groupe. Il n'attend pas forcément quelque chose en retour. Pour moi, on l'a fait ensemble et je n'ai pas dû payer car c'est quelqu'un qui est convaincu que tout peut se faire ensemble. Mais ensemble dans la transparence et le travail. Il utilise aussi l'outil dans l'organisme qu'il a récemment créé (France Apprenante). Mais lui a encore plus développé l'outil comparé à moi. Il a créé un hub avec plusieurs organisations. Il a créé un business model pour rassembler toutes ces personnes. Parce que les rassemblements c'est bien mais quand il y en a qui se tapent tout le boulot et que d'autres ne font rien ou très souvent les gens sont très motivés mais à la longue ils ne le sont pas. Il faut trouver un business model qui puisse rassembler tout le monde et qui puisse satisfaire tout le monde, que tout le monde puisse en vivre ou alors en a une plus-value ou quelque chose en échange. Il faut trouver l'intérêt économique. Ce n'est pas de la charité, ça reste du business. Mais pas du business propre, mais du business qu'on appelle souvent du capitalisme utilitaire. Il y a un besoin social mais elle veut aussi en vivre. Maintenant vous travaillez avec deux autres personnes. Comment avez-vous choisi vos collègues ?

On commence toujours par le cercle des gens proches mais c'est une erreur à ne pas commettre. Je ne recommencerais pas car c'est dur, on ne sait pas trop si c'est parce que c'est mon amie ou c'est le partenaire idéal, est ce que c'est la personne qu'il faut là où il faut. Mais comme on est de êtres humains, en étant avec des personnes qu'on croit qui nous sont proches ça va aller mieux mais non. Ce ne sont pas forcément les compétentes dont on a besoin à ce moment-là. Et quand bien même, parfois la frontière n'est pas toujours très claire, est ce qu'en ce moment je parle à mon frère/sœur/amie ou est ce que je parle à mon partenaire de projet ? ça n'a pas été toujours clair dans son esprit et dans l'esprit des autres. Les deux personnes qui ont rejoint le projet et travaillent avec moi sont des connaissances, des personnes que je connaissais. Mais si c'était à refaire, je le ne ferais pas. A la longue, on se demande, est ce que c'est ce qu'il fallait faire ? Parce que les personnes ne sont pas forcément dans la même dynamique que moi, elles sont là parce qu'elles vous connaissent. Je pense qu'elles sont rentrées dans le projet uniquement pour cette raison-là. La

dynamique n'est pas la même et à un moment où on croit être 10 alors qu'on est seul c'est un peu lourd, ça devient lourd à porter.

Après avoir formé l'équipe, quelle fut la prochaine étape ?

Après avoir formé l'équipe, l'étape d'après fut de suivre le programme SEEDS à Coopcity. Le programme était entre octobre 2017 et avril 2018.

Vous avez besoin d'un local pour votre activité ?

Oui bien sûr, pour recevoir des gens. C'est à Coopcity qu'on reçoit des gens. Coopcity met à disposition un espace de coworking. C'est intéressant car avant il fallait louer un endroit, un espace. Cela a beau n'être pas très cher, mais 10€ par ci et 10€ par là, on pouvait très vite arriver à 100€ par mois. Mais on a aussi trouvé un autre local à louer, à Digitizer, un incubateur intelligence artificielle. Là-bas, on vient, s'enregistre et travaille. On ne paie rien car c'est subventionner par la Région Bruxelles-Capitale.

Comment faites vous pour financier le projet ?

On attaque maintenant la partie financement. On répond à des appels à projets, c'est la période de février à juillet. C'est la seule source de financement qui permet de ne pas s'endetter. Et puis, surtout vu qu'on est dans la réponse à un besoin social et si après on rend un service au recruteur mais c'est d'abord un besoin social. Trouver de l'investissement sans rentrer dans les mécanismes de capitalisme non utilitaire, c'est à la fois très facile et très compliqué. C'est très facile parce qu'on a un projet innovant qui répond aussi aux besoins des entreprises. On a le côté tech, le côté sociale, l'aspect collaboratif. Mais seulement ça pousse à rentrer dans les mécanismes de ce type de capital là, c'est-à-dire de capital à risque. Donc on a préféré chercher une subvention et voir ce que cela va donner, que ça prenne forme. En fait que ça leur serve de test par rapport au marché, par rapport aux utilisateurs.

Une autre forme de financement possible dans le futur ?

Oui c'est ça. On est en train de travailler sur le business model actuellement. Trouver un business model ce n'est pas ce qui a de plus compliqué mais c'est de le concrétiser qui est plus compliqué. Se dire qu'on va vendre l'acquisition d'un talent à 5000€, c'est facile sur papier. Au bout d'un an, j'aurai atteint un chiffre d'affaire de x millier d'euros et au bout de 3 ans, x autre millier d'euros, j'aurai recruté 4 personnes, c'est facile sur papier. On peut compter sur un client qui vous dit oui tout de suite, mais entre le début de l'année et la fin

de l'année, vous aurez eu des charges. Et donc entre temps, on emprunte mais alors on crée des intérêts. Tandis qu'avec la subvention, elle est là. On a qu'à justifier les dépenses en faisant un rapport d'activité, c'est quand même bien moins compliqué. Mais il y a bien sûr l'idée qu'on les paye pour utiliser l'outil. Les employeurs ont besoin de talents. Il y a des secteurs d'activité où trouver un talent c'est très compliqué. Et pourquoi c'est compliqué ? Est-ce que c'est parce que les gens manquent de formation ou c'est parce qu'on ne reconnaît pas leurs compétences ?

Comment se passe la communication et la publicité de l'outil ?

Pour le moment, l'objectif est beaucoup plus de rencontrer les gens pour savoir quels sont leurs besoins, comment est-ce qu'ils perçoivent l'outil. Ça nous a permis de comprendre qu'en fait il faut être là, il ne faut pas donner rendez-vous à 16h30 mais être disponible en journée. Les gens sont réceptifs mais il faut être là tous les jours et rencontrer les gens, discuter avec eux, parler, faire du lobbying, réseauter. Mais on ne réseaute pas à partir de 16h30-17h. C'est la difficulté à laquelle on est confrontés. D'où le fait qu'on veut tout mettre en œuvre pour avoir une subvention pour avoir au moins un temps plein qui est là que pour ça.

Comment allez-vous trouver des utilisateurs ? Par quel moyen ?

L'idée est de d'abord créer une communauté d'utilisateurs et de faire des teasers. Cela veut de faire par exemple un événement où elles invitent 4-5 recruteurs et 20-30 demandeurs d'emploi. On demande à ces demandeurs d'emploi d'édicter leurs compétences avec un coach qui va les coacher, etc. Et avec la liste des compétences qui en ressort, on va la montrer aux recruteurs qui devront choisir une personne en fonction de ses compétences. Cela permet aux gens de découvrir l'outil et de s'y intéresser et de réfléchir différemment. Et donc d'éveiller comme cela les consciences. Et l'idée est aussi de créer une communauté sous forme de forum, peut être sur Facebook, où les chercheurs d'emploi se rencontreraient et s'entraideraient. Prendre tout ce qui est dans l'outil technologique et l'appliquer autour de mini éléments.

Il y a 3 axes au projet : D'abord le recrutement sans CV. Ensuite, l'aspect collaboratif entre les chercheurs d'emploi (où ils s'entraident). Par exemple, vous avez fait gestion et l'autre RH, ils peuvent s'entraider, celui en RH regarde le CV de l'autre en gestion et inversement. Faire un échange de compétences). Et troisièmement, l'aspect collaboratif entre les

recruteurs où ils pourraient s'échanger les demandeurs d'emplois dont ils n'ont pas besoin. L'un a dans sa base de données des compétences de personne dont il n'a pas besoin maintenant et va l'échanger contre des infos sur une personne ayant des compétences dont il a besoin.

Comment allez-vous faire pour créer les communautés ?

Pour cela, il faudrait avoir 2 personnes qui travaillent à temps pleins pour faire ces teasers. On espère avoir une subvention pour au moins 1 temps pleins et pour le deuxième ils demanderont à Actiris un Tremplin, stage d'insertion en entreprise à temps plein subventionné par Actiris. Le lieu pour ces événements serait a priori à Coopcity.

Avez-vous des dépenses en matériel ou autres ?

Il y aura sûrement des dépenses en matériel pour l'outil mais pas tout de suite. Seulement une fois qu'on aura vraiment rassembler cette communauté d'utilisateur. Et alors là on demandera une autre subvention Tech à des structures comme Innoviris, qui finance aussi des plateformes. Si on vient vers eux en disant qu'on a un grand nombre d'utilisateurs dans la communauté, ils seront enclins à les aider. Donc on compte faire grandir la communauté soit par des mini événements comme les teasers soit par une stratégie de communication qu'on est en train de créer avec une organisation qu'on a rencontré à Coopcity (Sango) et avec qui on a eu des atomes crochus. On cherche une communication plus efficace car avec le bouche à oreille, malgré tous les réseaux sociaux, cela reste quand même un excellent outil de communication. L'organisation avec laquelle on va travailler s'appelle Sango. Ce sera payant mais cette organisation a un système de paiement via Smart bit.

Y-a-t-il des projets similaires chez Coopcity ?

Notre projet est assez singulier. Mais il y a un autre projet sur la protection des données de manière éthique (Nubo) avec qui on pourrait travailler mais pour le moment c'est compliqué de leur côté aussi parce qu'ils touchent à un truc très sensible.

Est-ce que vous avez des échanges avec d'autres projets dans l'espace coworking ?

On discute beaucoup avec les autres projets dans l'espace de coworking, notamment pour savoir comment les appels à projets qui ont commencé. On échange notamment avec Nubo pour savoir comment ça se passe pour les appels à projet. Il y a plus d'affinité avec certains qu'avec d'autres, ça c'est humain. On a eu plus d'affinité avec Nubo ou avec Sango, moins

avec d'autres. Mais cela ne veut pas dire qu'on ne se parle pas. On parle, discute, échange, faire ci plutôt que faire ça.

Est-ce que vous collaborez déjà avec d'autres personnes ?

A part Boris, le Français qui a collaboré pour créer l'outil, il y a d'autres organisations dans le même domaine. On est en train de rencontrer ces organisations en ce moment et avec lesquelles on est arrivé à la conclusion qu'il faut être là, présent tous les jours. Lorsqu'on rencontre les autres organisations, on voit qu'elles sont intéressées et regardent ensemble comment on pourrait mettre cela en œuvre. On a été à l'APEF, l'un des plus gros centres de formation en secteur non-marchand. Ils étaient hyper intéressés, ils ont pris des notes. Mais après on ne sait pas comment faire pour concrétiser. Vu qu'on travaille encore, c'est dur de les rencontrer.

Donc la collaboration et l'entraide dans ce milieu a l'air difficile ?

Depuis que l'Etat a décidé de faire de la lutte contre la discrimination un de ces priorités, il a installé en quelque sorte une concurrence entre les organisations et ce n'est pas ce qu'il faut. L'organisation X s'occupe de sourds muets, l'organisation Y des aveugles, l'organisation Z s'occupe que des femmes, etc... Ces organisations luttent contre la discrimination mais en fait elles discriminent aussi. Elles ont toutes le même objectif et les mêmes valeurs, O ne doit être que l'outil. L'un s'occupe que du coaching, l'autre c'est autre chose. L'idée est de les rassembler, prenons un candidat quel qu'il soit, homme/femme jeune/vieux, etc., et il fait le parcours. Celui qui s'occupe du coaching le coach, l'organisation qui s'occupe de faire des statistiques, avec O c'est possible. L'organisation qui s'occupe des formations regarde si la formation est certifiée et si elle ne l'est pas comment il peut la faire valoir en compétences. Il y a une interaction entre les axes. L'idée est de collaborer ensemble et de faire un business model ensemble. On a déjà proposé l'idée de collaborer ensemble mais on n'a pas encore montré le business model. Les organisations étaient intéressées mais pessimistes car elles ne comprennent pas la logique. Ces organisations sont dans la logique du subventionnement. Et là on veut changer les paradigmes et proposer quelque chose de plus dynamique. Mais ces organisations voient l'intérêt pour elles de collaborer car avec la politique et les élections, la politique du recrutement peut fort changer.

Donc pour vous, il est important de travailler ensemble ?

Il faut regrouper et créer des collectifs. Mais il faut s'organiser pour que cela marche. Comment faire en sorte que ça ne soit pas une minorité qui travaille et une majorité qui ne fait pas grand-chose. Mais comment amener la majorité à travailler ? C'est l'intérêt économique. C'est la seule chose qui pousse les gens à travailler. Et s'il n'y a pas l'intérêt économique, on va dire oui l'intérêt sociale...

Convaincre les gens avec l'intérêt sociale dans ce domaine, cela ne marche pas ?

Je ne suis pas convaincue de l'intérêt social. Je pense qu'il faut savoir vivre de ce qu'on fait. Social dans le sens sociétal. Mais ce n'est pas de la charité. Certains croient que quand on dit économie sociale, cela veut dire qu'on ne vit pas de son activité. Mais c'est du business. Ce n'est peut-être pas pour s'enrichir mais pour pouvoir en vivre. C'est faire du business autrement.

Mais même s'il faut savoir en vivre, il y a du social là-dedans ?

Oui, évidemment. C'est du capitalisme utilitaire donc elle répond à un besoin social.

Lorsque vous parlez du projet et essayez de convaincre, vous ne mettez pas l'aspect économique et sociale en avant ?

Si, je mets les deux en avant. Je vais montrer ce qu'on a observé, ce qui n'a pas changé depuis que ces organisations et ce qui pourrait changer en travaillant autrement. Les gens sont toujours prêts mais combien vont le faire ? Pour que les gens restent dans un collectif, il faut qu'ils aient un intérêt. Par exemple, quand on fait des potagers/jardins collectifs dans un quartier. Au départ, il y aura 100-300 personnes, mais à la fin je ne suis sûre qu'il y ait encore 100-300 personnes. Une personne doit travailler, une personne doit garder son enfant, etc. Par contre, si on dit aux gens que pour le jardin partagé, vous investissez et vous aurez quelque chose en échange. Vous investissez 10€ et on va vous offrir un bon pour quelque chose. Si vous investissez 100€, on va vous donner tel chose en échange. Il y a toujours un truc en échange. Il ne faut pas se voiler les yeux et dire que les gens investissent parce qu'ils sont sympas, oui certains le font pour cela.

Mais dans le crowdfunding, ce que l'organisation donne en retour n'est jamais égal à la valeur de ce qu'ils ont investis, non ?

Oui évidemment. Mais ce qu'on observe beaucoup dans le crowdfunding, c'est que c'est surtout les proches qui donnent. Par exemple, un projet du Chocolatier Marcolini, il a levé un million d'euro en 48h sur une plateforme de crowdfunding mais ça c'est parce que c'est

Marcolini. Dans le crowdfunding, au début ça commence toujours fort car ce sont les proches mais après ça stagne et il faut aller parler du projet et faire des trailers pour que ça remonte. Elle ne veut pas faire du crowdfunding.

Et dans l'équipe, qui a quelle formation ?

Dans l'équipe, l'une est ingénieur de formation et l'autre est consultante payroll qui s'occupe des finances.

Comment se passe la répartition des tâches entre vous ?

Celle consultante payroll s'occupe de tout ce qui est l'aspect financier et l'autre avec elle s'occupe de tout ce qui est stratégie.

Une seule compétence que vous n'avez pas c'est la communication mais que vous faites par S, c'est ça ?

On n'a pas toutes les compétences nécessaires pour développer le projet à nous 3. C'est pour cela qu'on va chercher des gens et créer cette communauté. Déjà à 3, je trouve que les autres ne sont pas assez disponibles et en sont pas dans cette dynamique de « il n'y a que ça », on a d'autres choses. Alors que je suis à fond dedans. La dynamique n'est pas la même. L'idée c'est de trouver des adhésions supplémentaires notamment sur le plan technique. Je compte le faire de bouche à oreille et par les mini événements qu'on compte organiser. Mais ce que je compte faire c'est presque comme un entretien d'embauche car je ne souhaite plus que la personne qui adhère au projet ce soit parce que c'est l'ami du frère de la cousine d'une amie. Je compte dire les compétences que je recherche et demander si la personne est vraiment prête à s'investir, notamment dans les moments chauds, et est disponible. On est là pour travailler, on n'est pas dans le monde des bisounours. On a besoin d'un équilibre vie privé-vie professionnelle mais il faut être disponible, c'est vraiment important. Au début, j'ai fait appel à l'aide de ses proches. Mais leurs conseils n'ont pas été bénéfiques car ce ne sont pas des gens qui connaissent le milieu, c'est des trucs qu'ils ont entendu ou des histoires qu'ils ont lues. Ce ne sont pas les personnes qui ... Une personne qui fait du coaching n'aura pas la même vision qu'une personne qui s'est fait coacher il y a 5 ans. Une personne qui fait des appels à projets tout le temps et qui sait comment jouer avec les chiffres est différente d'une autre personne qui s'occupe des finances et la trésorerie de 2-3 asbls.

Duo for a Job, une association avec qui vous pourriez collaborer ?

Oui, mais Duo for a Job est très fermé. C'est une association qui est costaud et qui est très bien implanté comme ça. Et qui est reconnu, déjà. On a essayé mais ils ont toujours répondu qu'ils étaient occupés. Mais après 2-3-4 fois c'est bon, on n'insiste pas. Mais on les a rencontrés. Ce n'est pas qu'ils ne sont pas sympas. Mais ils n'ont pas le temps. Ils sont tellement à fond dans leur travail au quotidien.

Est-ce que c'est particulier au secteur de ne pas être dans la collaboration ?

Il y a de la concurrence. Je pense qu'ils ont besoin de cette impulsion. Ce sont des gens qui se rencontrent et se connaissent et qui se jaugent un peu comme ça. Qui ont le même financier, qui est le service public et chacun demande. Et si, on a déjà pensé à bosser ensemble parce que je pense à Accenture avec son projet de Shift Talent Collect, ils essayent de le faire ou le fait. C'est la méthode du subventionnement qui joue des sales tours aux asbl, à l'entrepreneuriat social. Parce que je pense que les 3/4, voir plus, ou les 4/5, des entreprises sociales sont des asbl et donc on n'a pas de business model, la plupart. En Belgique cela fonctionne comme cela. Mais il y a de plus en plus de voix qui s'élèvent pour dire qu'il va falloir trouver un business model. C'est pour cela qu'il y a des incubateurs comme Coopcity qui pousse à créer son business model.

Quand s'est créé l'asbl ?

En septembre 2017

Interviewé 8

Quelle est ton parcours professionnel ? Quelle étude as-tu fait ?

J'ai étudié les langues Romanes à la VUB et je me suis spécialisée en Espagnol. J'ai travaillé pour le secrétaire d'Etat à l'égalité des chances en région Bruxelles-Capitale. Et maintenant je travaille pour une députée du parti Groen au parlement fédéral, au Sénat. J'ai un mi-temps depuis un an.

Comment est né le projet ?

On est trois amis. On discutait souvent et on voulait trouver une façon de mieux recycler tout le plastique qu'on consommait et donc c'est de là qu'est venu l'idée et qu'on s'est mis ensemble pour vraiment concrétiser cela.

Quand est-ce que ça a commencé,

Cela a commencé en avril 2017, le printemps 2017.

Le projet c'est le recyclage du plastique pour en faire une lampe ?

Oui, on se concentre sur un modèle de lampe maintenant. On va chercher les emballages de plastique dans les magasins de vêtement parce que tout t-shirt, pantalon est emballé dans un petit sachet en plastique. On le déchire et on le met à la poubelle. Donc c'est utilisé qu'une seule fois. Après cela part à l'incinérateur. Ce n'est pas recyclé parce qu'il n'y a pas de filière de recyclage donc c'est simplement brûlé à Bruxelles en tout cas. Et donc on s'est dit qu'on pouvait très bien voir cela comme une matière première. On a fait des expériences, tests et donc on est venus à un prototype d'une lampe. Et pour pouvoir vraiment produire cette lampe en plus grande quantité, on a démarré un crowdfunding pour pouvoir acheter du meilleur matériel : un four professionnel, une presse et des moules.

Donc vous transformez vous-même ce plastique pour pouvoir l'utiliser. Ce n'est pas une autre organisation qui s'occupe de ça ?

Non, on a fait un prototype nous-mêmes. Après on ne va pas continuer à produire des grandes quantités nous-mêmes. On voudrait travailler avec une entreprise de travail adapté. On a déjà des contacts pour faire un contrat bientôt dès qu'on aura le matériel qu'il faut. Et donc a priori ce seront des personnes avec un handicap qui vont faire ces lampes. Justement parce que c'est assez simple comme processus et c'est assez créatif en même temps. C'est plus chouette pour eux aussi que de mettre des lettres dans des enveloppes, par exemple.

Au début à vous trois, par quoi avez-vous commencé pour développer le projet ? Quelle est la première ressource ou chose que vous avez accompli ?

On a ont commencé par tester. J'ai pris un abonnement à la MicroFactory, c'est un atelier partagé où il y a pleins de matériels. Je connaissais déjà cet endroit-là. J'en avais entendu parler mais je n'y avais jamais été. J'ai été là-bas, j'ai commencé à voir quelles machines ils avaient, ce que je pouvais en faire. J'avais fait un cours d'électricité aussi. C'est un peu avec cette expertise là qu'on est venus sur cette idée de la lampe. D'abord tester, est ce qu'il y a moyen de faire des choses avec ce plastique et après concrétiser en cherchant des façons pour structurer l'idée. Parce qu'au début, notre idée était bien différente. On a été contacter des personnes pour s'informer, surtout en ce qui concerne la toxicité du plastique. Cela nous faisait peur mais très vite on a remarqué que le plastique en soit si on respecte les températures maximales de fonte, il n'y a aucun risque. Ce qui est dangereux c'est les additifs qu'on ajoute aux plastiques, à certains types de plastiques et l'encre qui est imprimé

sur le plastique. Et donc on a pris des précautions, on a quand même acheté un bon masque qui arrête les gaz toxiques.

Comment avez-vous choisi quel expert vous alliez consulter ?

Oui, c'était des gens de l'université que j'ai trouvé sur Google. J'ai été à un événement de l'industrie du plastique, une espèce de foire. Et là j'ai rencontré une chercheuse de Gand. Je crois que ça s'est fait un peu par hasard. Je cherche un peu sur Google et d'autre part, j'entends, il y a des gens qui lui donne des conseils aussi.

C'est facile le contact avec ces personnes-là et elles vous aident facilement ?

Certains sont plus occupés que d'autres donc oui cela commence par un mail ou un coup de fil et puis. A la VUB j'ai vraiment rencontré un chercheur. A Gand, on s'était échangé quelques mails et c'était déjà assez vite clair. Donc ça dépend de la question qu'on a pour l'expert et du temps que l'expert a pour partager son expertise.

Quel a été le coût des tests ?

A la Micro-Factory c'est un abonnement. Donc ça ce n'est pas très cher, les prix sont sur leur site. Ça commence à 45€ quand tu es starter, et puis tu peux augmenter en fonction du temps que tu passes dans l'atelier.

Et cela c'est votre argent propre que vous avez investi ?

En fait, on a très vite créé une asbl à trois. Et donc on a tous mis 500€ au début juste pour pouvoir financer les premières étapes et on n'a pas encore eu vraiment de gros coût. Donc jusqu'à présent cela suffit. Mais c'est pour ça maintenant qu'on a commencé le crowdfunding. Pour pouvoir acheter du matériel, on a besoin de 8000€. Donc là on fait appel.

Quel matériel avez-vous besoin ?

Un four professionnel, une presse hydraulique et des moules en aciers. Ce sont les moules qui coutent cher parce que c'est fait sur mesure. On a des pistes d'endroit où acheter ce matériel, mais on n'a pas encore de devis final. Mais on connaît plusieurs endroits où trouver cela. On a trouvé ça sur internet.

Est-ce que vu que c'est un projet écologique, il y aurait moyen de discuter et d'avoir des prix plus bas ?

Non, je ne pense pas. Non, parce que ce sont des machines qu'on emploie dans l'industrie du plastique. Donc eux ils s'en foutent si c'est pour du plastique recyclé ou du nouveau plastique, c'est le même prix.

Avec votre crowdfunding, quelle est la contrepartie que vous donnez aux investisseurs ?

Notre crowdfunding c'est une prévente des lampes. C'est le reward le plus important. Sinon on propose un tour de l'atelier pour une ou pour deux personnes, puis il y a la lampe, et on propose aussi des workshops dans lesquels on fait des lampes ensemble et donc les participants repartent avec une lampe chez eux.

Après les tests, quel était l'étape d'après ?

Après, on a commencé à postuler pour avoir des subsides et aussi pour avoir un accompagnement d'abord chez Greenlab et puis ici chez Coopcity. Mais donc on a été acceptés chez Coopcity parce qu'on sentait bien qu'on avait besoin de coaching. Chez Greenlab l'accent est plus mis sur l'économie circulaire tandis que chez Coopcity c'est le social.

Et des subsides ?

Ça prend du temps. Il faut déposer ton dossier, par exemple maintenant en juin mais tu auras une réponse en Octobre. Et tu ne peux pas compter dessus.

Subside pour les salaires ou d'autres sortes de dépense ?

Oui, donc au début on avait fait des dossiers plutôt pour le matériel mais c'était encore trop tôt donc notre projet n'était pas encore assez clair donc on n'a pas eu ces subsides. Et donc on s'est réorientés vers le crowdfunding. Entre temps, je pense que le projet est beaucoup plus clair et donc maintenant on va redéposer des dossiers et ce sera surtout pour financer la production donc le salaire des ouvriers.

Quand est ce que le projet a commencé ?

A partir du printemps jusque septembre, octobre on a démarré le projet à eux 3. Et en octobre, on a commencé le programme SEEDS jusque début juin, maintenant. On a créé l'asbl en mai 2017. C'était assez tôt. Avec un peu de recul, je pense qu'on aurait pu attendre. Mais on voulait une structure juridique pour pouvoir postuler à des appels à projets. On avait besoin d'une structure. Mais finalement on n'a pas eu ces subsides. Donc avec un peu de recul je me dis que oui on aurait pu attendre et d'abord structurer. Et peut être que peut être que ces subsides là on pourrait les avoir plus tard.

Quelle plateforme pour le crowdfunding ?

On a choisi « Growfunding » parce que c'est des projets axés sur Bruxelles et parce qu'on connaît des gens, je connais le fondateur, mon ancienne colocataire travaille là maintenant. Et je connais aussi des gens qui ont lancés des projets sur cette plateforme. J'avais déjà participé à l'aménagement d'une ginguette dans le parc près de chez moi. Et on avait aussi récolté 15000€ comme cela. Je savais comment cela fonctionnait.

Qui a fait la communication pour le crowdfunding ?

C'est moi et Soetkin qui le font. On fait beaucoup dans nos réseau, amis connaissance, etc., sur les réseaux sociaux et puis on fait, on est invitées à des stands, des événements de temps en temps et donc on va présenter le projet et on parle avec des gens et on essaye de les convaincre. On n'utilise pas encore de gros moyens de communication qui coûtent cher parce qu'on n'a pas encore l'argent. Le plus efficace c'est le bouche-à-oreille. Par les réseaux sociaux, ça marche pour ce que ça doit rapporter mais ce n'est pas la solution magique. C'est bien pour lancer, pour que les gens soient au courant et qu'ils partagent, etc., oui à ce niveau là cela fonctionne. Mais je ne crois pas que c'est le moyen le plus efficace. Le bouche à oreille et le contact personnel, cela marche toujours encore mieux. Et la semaine prochaine, on va aussi communiquer avec la presse. On a déjà eu trois interviews à la radio et un article. Mais ça c'est des gens qui nous ont contactés parce qu'ils avaient vu passé ça sur les réseaux sociaux. Mais on aimerait créer un news avec quelques chiffres qu'ils ont pour vraiment avoir une couverture plus large, dans les journaux et qui sait, à la télé. Ce serait bien.

Faire appel à une structure de communication, ce serait une option pour plus tard ?

Oui, une fois qu'on aura les budgets, on pourra envisager cela.

La production des lampes se fera par des personnes avec un handicap ?

On a déjà contacté la fédération des entreprises et des travailleurs adaptés et ils nous ont donné trois noms d'entreprises ETA qui voulaient faire de l'upcycling, qui veulent rediriger leurs activités vers du recyclage de matière. On les a contactés et parmi ces 3 il y avait des grandes et des petites. Et on a préférés la plus petite structure où il n'y a que 30 employés parce que c'est une entreprise familiale et ça colle le mieux avec notre philosophie. En plus, on ne doit pas faire de grand volume. On veut garder ce projet à taille humaine et donc on ne vise pas du tout à beaucoup produire. On vise surtout à sensibiliser et à produire pour

pouvoir continuer à informer les gens. J'ai déjà été visiter une fois et le directeur, j'ai eu deux rendez-vous avec lui. Ils sont de toute façon enthousiastes car on est leur client. Donc oui, jusqu'à présent cela se passe bien. C'est assez informel. On s'appelle et on s'est vu et on va se voir encore bientôt. Et puis j'ai fait un tour de l'entreprise et j'ai rencontré quelques personnes avec un handicap qui étaient au travail à ce moment-là.

Où sera l'atelier ?

On n'a pas encore décidé. L'ETA a un garage qu'ils pourraient mettre à disposition mais on va voir s'il y a moyen de faire cela là. Et sinon ce serait dans un des hangars chez MicroFactory. Là, il y a aussi un hangar qui appartient à Bruxelles Propreté, tout le site appartient à Bruxelles Propreté. Et il y a le hangar de Recyca, c'est comme cela que s'appelle le site, qui est mis à disposition de projets temporaires. Ce ne serait pas un endroit fixe mais pour une première série. Ce n'est pas compris dans l'abonnement que j'ai déjà. Je le louerai à un certain prix défini. Mais ce n'est pas cher parce que justement ils ont cet espace à disposition donc je ne sais même pas si cela coûte. Je devrais vérifier. Ou sinon, à l'Ouvroir, dans l'ETA même il y a aussi un espace mais bon ça à voir.

Quelles sont les compétences au sein de l'équipe ?

Soetkin est banquière donc ça nous arrange bien vu qu'elle est un peu experte en finance. C'est vrai que maintenant on va demander un numéro de TVA et donc on va devoir travailler avec un comptable pour l'année prochaine. Mais a priori, pour le reste on s'arrange entre nous. Bram est plutôt agoog, c'est un peu comme un sociologue donc il travaille avec des personnes du troisième âge et il fait beaucoup de recherche. Lui, il suit le projet plus à distance. Il connaît bien les acteurs dans le social. Et donc c'est un peu lui qui n'est pas avec son nez dedans mais qui survole.

Appel au réseau de connaissance ou développement d'un réseau de personne que vous ne connaissiez pas avant ?

Les deux. On fait appel à des structures comme Coopcity et des experts qu'on ne connaissait pas avant. En communication, pour la campagne crowdfunding qu'on s'adresse à nos amis et familles. Mais ou sinon c'est plus large.

Y a-t-il des personnes que vous ne connaissiez pas avant, qui ont entendu parler du projet et qui viennent vous aider ?

Oui, ils avaient un pitch à une soirée que Déclic avait organisé, « projet cherche associé ». Et là il avait le beau père de quelqu'un qui était présent qui était expert en plastique qui nous a contactés. L'autre jour on a été à une foire et il y a aussi un ingénieur chimiste qui m'a interpellé. Ils nous donnent des conseils, ils veulent en savoir plus et après c'est des gens qui nous donnent leur carte et on peut les appeler quand il faut. Dans la même optique, il y a Belgiplast, c'est une entreprise pas loin de chez moi à Koekelberg, qui fait du plastique déjà depuis 30 ou 40 ans, c'est une petite entreprise mais il y a des grosses machines. Il fait des petits pots pour mettre des médicaments, il fait des petites pièces en plastique mais pas du plastique recyclé. Chez lui, je suis passé plusieurs fois pour justement en savoir plus et savoir comment cela fonctionne.

Vous travaillez à temps pleins sur le projet ou vous avez un boulot en dehors ?

Les trois personnes de l'équipe travaillent en dehors du projet. Les deux autres travaillent à temps plein et moi je travaille à mi-temps. Et dans l'avenir, on veut garder notre autre job. On veut rester, faire cela comme hobby à côté ou alors on va embaucher des gens. De toute façon la production c'est l'ETA qui la fait et pour le transport aussi on va travailler a priori avec Molenbike. On les a contactés déjà et doit encore s'arranger pour les modalités vraiment dès qu'on démarre. Mais donc on attend d'avoir les sous du crowdfunding. Ils font la livraison et nous on les paye. On sera les clients de Molenbike.

Quels seront les points de vente des lampes ?

On ne compte pas ouvrir de magasin. On compte les vendre sur un webshop sur notre site web et les faire livrer aussi par Molenbike dans ce cas. On compte aussi avoir des points de vente. Idéalement ce sont des magasins où on va chercher notre plastique qui vendent aussi nos lampes. Mais à côté de ça, des magasins déco écologiques. Ce sont ces points de vente là qu'on vise mais ce sera plutôt pour 2019. On va d'abord produire cette première série pour déjà donner les lampes aux gens qui leur ont fait la prévente.

Avez-vous déjà été voir dans les magasins s'ils étaient intéressés ?

Non, pas encore. C'est la prochaine étape.

Pour le webshop, avez-vous déjà créé votre site internet ?

Oui, on l'a fait avec Cobe, donc par Coopcity. On a appris à le faire nous-mêmes et eux assure le support. C'est aussi un type d'abonnement. Donc on paye un abonnement et si on a des questions on peut toujours aller vers Cobe. On a créé notre site nous-mêmes et

maintenant on paye. Mais on fait le maintien nous-même. C'est un support, si on a une question, un problème ou un bug, on peut le demander à Cobe. On n'a pas payé pour faire ce site web. C'est un deal entre Coopcity et Cobe.

Y-a-t-il des échanges entre les différents projets ?

Oui, c'est le but vraiment. On a souvent eu des sessions aussi le samedi entier où on se mélange et on interchange. Bon, il n'y a pas toujours des liens évidents avec tous les projets. Mais par exemple avec Weco store, qui vend des vêtements éthiques, même ces vêtements là sont dans des sacs en plastique. Donc elle nous file son plastique et donc c'est déjà un premier A priori, après peut être qu'on pourrait mettre des lampes dès qu'eux auront un magasin mais ça ne s'est pas encore défini.

Pour les entreprises qui vous passeront du plastique, pour eux c'est un don ? vous ne leur donnez rien en échange ?

Oui, en ce moment ils payent pour se débarrasser de leur poubelle tandis qu'eux reprennent cela gratuitement. Donc on leur rend un service en soi.

D'autres projets dans le même registre, ayant le même but ?

Qui font exactement la même chose, non. Mais je connais en Hollande, il y a plusieurs projets de recyclage de plastique à petite échelle comme nous faisons, pour faire toute sorte d'objet. Donc c'est de la Hollande aussi qu'on s'est inspirés au début. C'est Pressure Plastics et Wasted. Mais à Den Haag, il y a aussi des gens qui sont occupés. Et puis à MicroFactory il y a 3 personnes. Donc il y a moi. Et puis Guillain qui veut faire plutôt une production industrielle donc il s'en fou un peu de l'écologie et du sociale, il veut juste faire des objets en plastique recyclé. Et puis, Koen, lui il veut implanter des machines dans les pays en Afrique, etc. et ouvrir des petits centres de recyclage là-bas.

Avez ces personnes vous avez des échanges, vous vous aidez ?

Oui, on se voit régulièrement ou on s'appelle. Oui, on se donne des infos ou conseils mais pas constamment parce qu'on est chacun sur un projet et ça reste quand même séparé. Mais on essaye de travailler le plus possible ensemble.

Et avec les projets aux Pays Bas, vous les avez contactés ?

Oui, j'ai été plusieurs fois les voir à Amsterdam, à Eindhoven une fois aussi. Je vais voir ce qu'ils font et j'ai participé aussi à des workshops. Et j'ai aidé car ils avaient besoin d'un coût de main. Et comme ça je vois en même temps comment ils font derrière les coulisses.

Quelle est votre clientèle et comment allez-vous la toucher ?

Notre crowdfunding sert aussi un peu à ça, pour trouver justement ces Early Adopters. Donc voilà on a beaucoup réfléchi à segmenter différents types de clients etc. C'est bien de faire l'exercice théorique mais dans les faits, on va bien analyser les gens qui veulent les soutenir dans le crowdfunding parce que c'est eux qui ont acheté en premier lieu et vraiment versé de l'argent. Et pour la suite, pour trouver les autres clients, ce sera par les points de vente, la clientèle des points de vente, c'est quand même important. Et pour le webshop, ce sera par une campagne en ligne.

Evolution de l'équipe dans le futur, rester à 3 ou plus ?

On fait bientôt une assemblée générale, justement parce qu'on est une asbl donc on peut avoir pleins de membres. Et donc on essaye de rassembler gens qui s'intéressent au projet mais qui ont peut-être moins de temps ou moins envie de s'y investir mais qui veulent quand même rester au courant et avoir un mot à dire. Des membres qui donnent leur avis mais qui ne sont pas dans la gestion du projet. On a déjà 3-4 membres mais ça reste des amis donc on essaye d'élargir ça. On compte élargir les membres par les réseaux, des médias sociaux et par le crowdfunding. On en parle et les invites tous à faire partie de l'asbl. L'intérêt que pourraient avoir certaines personnes à faire partie de l'asbl est de participer à quelque chose qui fait du sens et de pas devoir y investir trop de temps mais de quand même avoir un impact, que leurs voix comptent.

SEEDS vous a apporté quoi ?

Cela nous a apporté des outils, on a eu des formations, des idées pour avancer. Ça nous a apporté pleins de choses.

Interviewé 9

Quel est ton parcours professionnel et tes études ?

J'ai travaillé une dizaine d'années dans la dépollution des sols en tant que salaire. J'ai étudié la biologie. J'ai 34 ans.

Comment a commencé le projet ? Vous avez commencé seule ou avec vos 2 autres collègues ?

Le projet au tout début a commencé seule et il n'était pas spécialement à vocation d'entrepreneuriat social. Au début mon projet était de créer un lieu de rencontre pour les

familles. Mais après en allant voir Village Partenaire, ils ont aidé pour les premiers jalons du projet. Et à ce moment-là j'ai rencontré une autre personne qui a fait parti du projet, mais qui l'a quitté maintenant. Et ensemble leur est apparu l'évidence de se mettre en coopérative à finalité sociale. Et donc c'est un peu Village Partenaire qui a été ressortir ça du projet.

Cette première collègue, vous l'avez rencontrée comment ?

Je l'ai rencontré par Tale Me, une entreprise qui loue des vêtements pour les enfants et les femmes enceintes. Et donc on louait toutes les deux nos vêtements là. C'est une startup et j'étais proche de la fondatrice et lui parlais de mon idée de projet. Et Amélie aussi avait parlé de son projet à Anna, la gérante de Tale Me. Et donc c'est Anna qui nous a mis en contact vu qu'on avait plus au moins le même projet.

A vous deux, quelle a été la première étape pour créer le projet ?

Ça a été assez vite. Avec Village Partenaire, on a assez vite fait le business plan. Et là, de nouveau grâce à Tale Me, on a décidé de faire un test pour voir tester le projet, une journée (le printemps dernier). Mais c'était trop vite donc les grosses bases d'une coopérative n'étaient pas du tout là. Il y avait pleins de gens mais on n'a pas compris ce qui s'est passé. Non seulement la collaboration n'était pas super, les rôles n'avaient pas été bien établis, qui fait quoi, ce n'était pas facile de travailler en équipe. Quelques mois avant, on a rencontré une fille qui fait partie de l'équipe maintenant, qui s'appelle Aurélie. Elle a pris la communication mais qui était enceinte jusqu'aux eaux. Enfin on n'était pas encore prêtes pour travailler en équipe. Et d'autre part, Amélie n'avait pas ce tempérament d'entrepreneur. Alors après on a fait une grosse pause parce qu'on était un peu perturbées parce qu'il s'était passé. Et puis on ne savait pas vraiment où on voulait aller, aller vers le secteur HoReCa, est ce qu'on veut vraiment ça ? On s'est donc données du temps pour réfléchir chacune de notre côté. Et alors ça a repris en juin de l'année passée quand j'ai vu les appels à projets de Coopcity. Je me suis dit que c'était leur seule chance à fonctionner en équipe. Et entre temps, Laurence, la troisième personne nous a approchés pour dire que ce projet l'intéresse et qu'elle était motivé pour être fondatrice. Et donc j'ai décidé avec Aurélie et Laurence de se lancer dans cet appel.

La troisième personne, comment a-t-elle connu le projet ?

Via Facebook. Ils avaient déjà une page Facebook, un logo, une sorte d'ébauche de communication, une newsletter. C'est juste que tout avait été très vite et qu'il n'y avait aucune base au niveau de l'association, on n'avait pas discuté des choses importantes, qui fait quoi, qu'est ce qui est important pour nous et qui on est vraiment, qu'est ce qui nous motive et tout ça, ça a été avec Coopcity.

Qui a fait le logo ?

Le logo c'est une connaissance d'Amélie avec qui on a passé une heure à lui expliquer le projet. Donc le but de F a toujours été le même, c'est juste qu'on a mis du temps à comprendre concrètement comment on allait le faire. Mais du coup en en parlant comme ça et idéalement, cet artiste a créé le logo à partir du nom déjà choisis. On lui avait demandé de le faire.

Y a-t-il eu une contrepartie pour ce logo ?

Oui, tout à fait. Elle nous a fait un prix d'ami parce que c'est une amie d'Amélie. Et nous a dit aussi que c'est un projet d'école, mais que. C'est une illustratrice assez connue, on va dire. Donc elle dit qu'elle le fait gratuit mais par contre si nous arrivons à décoller alors elle veut bien recevoir le reste de la somme d'argent, mais si on ne décolle pas, ce n'est pas grave.

Site internet, page Facebook ?

On a d'abord fait la page Facebook nous-mêmes.

Où ont été fait les tests ?

Ils ont fait les tests aux Ateliers des Tanneurs. En fait, Tale Me était hébergé à l'atelier des Tanneurs. Dans le cadre de la nuit des Marolles, l'ateliers des Tanneurs proposait à chaque organisation hébergée de prévoir un stand, prévoir quelque chose pour se faire connaître. Et Anna leur a dit qu'elle n'avait pas le temps et l'envie de faire ça mais qu'elle connaît un projet qui lui tient à cœur et elle aimerait les mettre en avant ce jour là et leur donner sa place. C'est comme ça que ça s'est passé. Sauf que les autres partenaires n'ont pas compris ce que nous faisions là et nous non plus donc c'était un peu bizarre.

Avec le programme de Coopcity, quelles ont été les premières démarches pour créer le projet ?

On a mis tout ce qui été concret en pause pour se focaliser sur l'association. Définir la vraie mission, définir les missions, les valeurs, la charte, comment on fonctionne ensemble, qui décide quoi, comment on se réunit, donner une structure au projet. Et après ça, on s'est dit

qu'on allait tester autre chose qu'un événement. Donc on a encore refait un deuxième événement mais on s'est très vite dit que ça n'a pas de sens. Évidemment que si on fait un truc avec pleins de potes, les gens vont venir mais on ne saura pas si ce projet est un atelier coopératif, s'ils ont envie de s'impliquer dans le projet. En gros on ne sait pas si les gens veulent juste venir passer un temps là avec leur pote ou vraiment s'ils sont intéressés par le projet.

Donc en faisant les tests votre projet a un peu changé ?

Non il n'a pas changé, mais c'est la manière de le mettre en place qui a changé. En faisant les tests, on s'est rendu compte que ce n'est pas ça qu'on veut. Ce n'est pas un endroit où les gens viennent, se posent et viennent boire un café. On veut une communauté et du coup on s'est dit qu'il faut qu'on fasse autre chose. Donc on a trouvé un partenariat aux Ateliers Claire Moyem, c'est un café culturel qui est prêt de Vanderkinderen. Ce café nous a proposé un certain nombre de plages horaires où on propose d'être là à une fréquence régulière. Tous les mercredis après-midi on sera là et propose de venir échanger, de cocréer le projet avec eux, en attirant aussi les gens avec des ateliers pour les familles et des événements écoresponsables.

Comment est la relation avec le café ?

C'est un win-win, nous avons accès à leur café et les gens là consommaient pour eux. Eux en gros, ils fonctionnent le soir, ils font beaucoup de théâtre, des événements pour les adultes sans enfants. Et donc en journée c'est un peu vide. Donc ils avaient aussi envie de se faire un peu plus connaître. Donc pour cet événement, ils ne nous ont rien demandé. C'était super car c'était 0 investissement. Par contre, on a triplé la communauté, maintenant on a des gens qui comprennent vraiment ce qu'est l'essence du projet et on peut rentrer maintenant dans une dynamique de coopérative.

Est-ce qu'il y a eu d'autres organisations avec lequel vous avez eu le même genre de relation où c'est donnant donnant mais sans argent ?

Oui, on a eu un contact avec une autre organisation du programme SEEDS de l'année dernière, Into The Spoon où on a le même public cible. Ils font des panades pour bébés. On s'est dit qu'on pourrait faire un événement en commun. Et là aussi il n'y a pas eu d'échange d'argent, c'était plus pour se connaître les uns les autres.

Et dans le cadre du volet de la promotion de la consommation responsable pour les familles, là on veut vraiment être une plateforme pour que les initiatives autre que la consommation

traditionnelle soient valorisées. Et maintenant on remarque que ça nous aide beaucoup à nous faire connaître aussi parce que c'est des initiatives qui existent déjà et qui ont une petite clientèle. On les met en avant en faisant des pop-ups. Donc on fait leur pub donc ils font notre pub aussi. Donc c'était bien.

Avez-vous déjà une idée d'un endroit où installer F ?

On cherche activement. Donc là on termine le test dans une semaine. Et les prochaines grosses étapes c'est trouver du financement et le lieu. Et les deux vont vraiment en parallèle. Il faut qu'on aie vu les différents organismes financiers pour savoir lequel est occupé et est prêt à les aider quand on a quelques choses de concret.

Par quel moyen comptez-vous trouver du financement ?

Dans le modèle coopératif avec les parts des coopérateurs. Là on espère avoir 20000-30000€ par eux. Ensuite on ira voir Brusoc. C'est un fond d'investissement qui soutient les initiatives qui sont exclus bancaires. Et ils ont un nouveau programme pour les coopératives qui dit qu'ils veulent soutenir l'économie des coopératives et qui dit que 1€ investis par un coopérateur leur donnera 1€ de Brusoc. Ça c'est une première piste. Ou sinon, Crédal évidemment. Donc Crédal, Triodos et Brusoc. Et alors évidemment tous les appels à projets. Il y a un appel à projet en économie sociale qu'on va faire fin juillet. Opensource, Village Finance. Il y a des tonnes de subsides qu'on a une chance d'avoir.

Et pour tout ce qui est installation dans le local, cela va aussi venir de cet argent-là ?

Oui, l'idée c'est pour tout sauf pour les rémunérer.

Et justement, comment allez-vous faire pour vous rémunérer ?

Donc on compte en vivre. Donc on a compté pour à peu près un équivalent temps plein donc ce n'est pas beaucoup, il faut qu'on ait chacun un job à côté. Et il faut aussi qu'on ait l'input des coopérateurs, ou sinon ça va être un peu difficile à gérer. Et l'idée c'est de dire aux gens qu'ils ne payent pas pour consommer un café mais pour profiter d'un lieu qui est unique et est fait pour et par les familles. Et donc on proposera des formules à l'heure, dans la durée quoi. Soit à l'heure, soit à des formules mensuelles où ils paient un certain forfait où ils peuvent boire et manger quand ils veulent et autant qu'ils veulent. Il n'y aura pas une grande carte comme dans les autres restos. L'idée n'est pas de se faire une bonne bouffe comme dans un resto mais manger si tu as besoin de manger, du sain, du local et de boire un

coup. On trouve qu'il y a assez de lieu où on mange bien à Bruxelles. Ce n'est pas là-dessus qu'on veut se différencier. Et on ne veut pas travailler dans l'HORECA.

Concernant la nourriture, avez-vous déjà des partenariats ?

Non, mais on a des bonnes pistes. C'est des organisations qu'on a rencontré via-via, on a rencontré énormément d'acteurs, d'organismes dans le secteur de l'Horeca. Et donc on regarde un peu qui fait quoi comment. Il y a le Renouveau qui livre pas mal des restos à Bruxelles.

Comment êtes-vous renseigné ? Est-ce que c'est vous qui allez vers eux ou alors on vous connaît et on vous conseille ? C'est quoi comme genre de démarche ?

Pour le moment c'est encore nous qui allons vers les gens. On commence un peu à, par exemple tout ce qui est intervention aux ateliers aux familles, il y a des gens qui se rattache au projet en disant ce qu'ils savent faire comme atelier et leur propose un horaire pour le faire. Mais pour ce qui est HORECA, vu qu'on n'a encore jamais fait vraiment, on devra au début prendre une initiative. Mais on a déjà 2 contacts où c'est presque sûr qu'on travaillera avec.

Au niveau de l'organisation de la coopérative, niveau communication et finance, à vous 3 vous arrivez à gérer ces différentes casquettes ou vous allez chercher de l'aide ?

Non, pour le moment on s'en sort comme ça. Aurélie fait la communication, elle est formée dedans. Elle travaille depuis 10 ans donc c'est vraiment son domaine. Elle va faire ça un jour semaine dans le projet. Enfin entre ça et l'étiquette de coresponsable. Je ne suis pas spécialement formée là-dedans mais je m'occupe de tout ce qui est communication sur Facebook et je fais aussi tout ce qui est finance. J'ai de l'expérience en gestion de projet.

En créant ce projet, est ce que vous avez eu beaucoup d'aide d'amis ou de connaissance ?

Niveau de visibilité ça oui. Ils parlent du projet autour d'eux et donc ils viennent et participent à quelque chose, certains sont plus intéressé que d'autres. Mais ça ne pèse pas spécialement dans la balance. Je sais que si on fait un gros appel à financement, ils vont être là. Mais on a bien vu qu'avec le test dans la durée, il n'y en a pas tellement qui sont venus. Quand on a fait un gros événement, tous mes potes étaient là. Mais je n'ai rien retiré vu que ce n'est pas eux qu'on veut toucher. Je préfère que mes amis restent à part. Qu'ils continuent de parler de mon projet et tout ça mais que ce ne soit pas spécialement les gens qui fasse venir.

Mais est ce qu'ils vous donnent des contacts, des adresses ou infos ?

Oui bien sûr. Mais je n'ai pas beaucoup d'amis dans ce secteur là donc voilà. Mes amis c'est des amis d'étude donc soit vraiment dans l'environnement soit j'ai koté avec mais alors ils sont dans toutes les directions. Enfin il y a peu de gens dans ce secteur associatif.

Est-ce que vous connaissez des organisations dans le même genre avec lequel vous avez communiqué et eu des contacts ?

Oui, on avait des contacts avec une fille qui voulait faire un café communal à Etterbeek. On a voulu s'associer mais elle n'a pas voulu. Parce qu'elle avait déjà son logo et y tenait, elle a toujours pensé travailler seule. La dynamique coopérative était un peu rebutante pour elle. Et finalement elle a abandonné son projet.

Mais est-ce qu'il y a d'autres cafés citoyens que vous avez contacté ?

Oui, bien sûr. En fait des cafés citoyens il n'y en a pas encore beaucoup à Bruxelles. Mais à Louvain-la-Neuve il y en a un, à Court-Saint-Etienne, à Namur et eux on a été les voir. Mais c'est très populaire, tout le monde vient quand il veut, vient quand il veut au bar. Il y a zéro gestion et c'est très chouette car tu te sens en effet tout de suite chez toi. Mais moi mon idée c'est une gestion minimum et surtout nos publics c'est des familles. Donc les familles n'ont pas tellement d'heures à mettre dans dedans donc il faut quand même qu'il y ai un minimum de gestion.

Avec le café citoyen de Court-Saint-Etienne et Louvain-la-Neuve, vous vous êtes rencontré, il y a eu des échanges ?

Oui, on s'est rencontré. C'était assez tôt dans le projet. Avec Altérez-vous, on a rencontré la fondatrice qui maintenant est chez Crédal et en connaît vraiment un paquet sur l'économie sociale collaborative. Et elle s'était vraiment dans une idée de mentor, de coaching pour nous dire de faire attention à ça et à ça. On lui expliquait notre parcours, et elle nous disait que ça et ça ont été de bons choix, là on s'est vraiment viandé, et voilà c'était un peu des retours comme ça. Et Le Papote à Namur, on les a vu aussi juste avant qu'ils ouvrent. Donc on n'avait pas encore tellement échangé sauf les idées, on échange un peu sur le budget, combien ils avaient eu besoin d'investissement. Et donc on les suit depuis lors. Puis Quatre Quarts à Court-Saint-Etienne, j'ai été les voir récemment. Et c'est-à-dire qu'autant La Papote que Quatre Quarts m'ont un peu fait froid dans le dos parce que c'est très dur et que vivre sur l'horeca c'est vraiment super dur. Si tu n'as pas un autre but que vendre de la bouffe et

que ton argent vient finalement que de la bouffe, c'est presque un non-sens. C'est pour ça qu'on s'est dit qu'on ne va pas faire ça. Donc notre but c'est de vraiment créé un lieu pour les familles alors oui on pourra y manger mais ce n'est pas ça qui va nous donner de l'argent. Donc vous essayez de ne pas reproduire certaines choses, vous en apprenez aussi ?

Ça nous a aidé aussi. Pour certaines personnes ont est lent. Mais ça ne me pose pas de problème. Il y a encore 3 mois de ça on aurait ouvert un café normal.

Et est ce qu'entre projets qui commence, par exemple à Coopcity, est ce qu'il y a pas mal d'entraide ?

Oui, c'était fort au début. Moi maintenant ça se limite à partager des posts sur Facebook, à parler des projets aux amis et tout ça. Donc plutôt du réseautage. Mais ce qui a été vraiment très enrichissant c'était vraiment tout ce qui était les moments avec eux, quand on avait les samedis ensemble, d'ailleurs le modèle vers où on va c'est un autre projet qui nous l'a conseillé. Ils nous ont dit qu'on allait droit dans le mur, il faut que vous revoyiez complètement votre modèle. Donc si on n'avait pas eu leur avis, on serait parti dans le mur, je suis sûre. Je sais qu'il y a d'autres organismes d'accompagnement mais par exemple chez Village Partenaire c'est plus individuel. Mais ici avec autant d'interactions avec les autres projets, je ne connais pas ailleurs. Ils ont des bons experts aussi.

Donc vous pensez que si vous n'étiez pas venu ici, ça aurait pris une autre tournure ?

Oui, je suis convaincue. Soit on aurait démarré mais ça n'aurait pas du tout été ce qu'on voulait, soit on aurait arrêté le projet parce qu'on aurait été effrayé de comment ça allait et on n'aurait pas trouvé de solution ensemble.

Est-ce que vous avez un site internet maintenant ?

Oui, on l'a fait avec Cobeia durant la formation.

Et vous l'entretenez maintenant ?

Oui, bon c'est Aurélie maintenant qui fait la communication et qui connaît bien Wordpress et qui trouve en effet Cobeia pratique pour ça. Et c'est elle qui va faire ça. On va en faire un en anglais comme ça, ça touche plus de gens aussi.

Et vous ne faites pas français/néerlandais ?

Non on ne le fait pas. Si on trouve quelqu'un qui. Enfin moi je parle Néerlandais mais pas de là à faire un site correct. Là par exemple l'anglais c'est juste parce qu'on a trouvé une future coopératrice qui était super enthousiasmé par le projet, qui vient de Grèce, qui est expat.

Elle a dit que si on veut, elle peut faire la traduction. Et donc elle s'est proposée elle-même de le faire.

Et vous avez déjà d'autres aides de futurs coopérateurs ?

Oui, pour le moment ça a été dans les ateliers, des gens qui sont venu animer, qui sont venu partager des connaissances ou autres. Et puis alors on a fait des sessions sur très concrètement c'est quoi une coopérative, comment vous voulez vous impliquer, qui veut faire quoi quand. Et donc très concrètement et visuellement les gens arrivent à voir où on va, ce qu'ils veulent donner et c'est très riche. On se rend compte que les gens ont plus de temps que ce qu'on pense et peuvent donner vraiment énormément. C'est vrai que comme on n'a pas encore concrétisé le projet, on a juste des tests, on n'a pas encore sollicité beaucoup nos coopérateurs. Mais maintenant on les sollicite pour trouver un lieu, promenez-vous dans la rue et faites des photos.

Est-ce qu'il y aura des gros investissements dans le local par exemple ?

Des aménagements oui, mais ça dépendra de ce qu'on trouve. Evidemment du mobilier. Et on ne sait pas combien d'argent on aura. Et vu qu'on ne sait pas le lieu, on ne sait pas combien d'argent on aura besoin.

Selon vous, cela va se créer cette année ?

Oui, c'est ça. Mais je n'ai pas envie d'aller trop vite et trouver un lieu qui est mal situé ou qui n'ai pas de jardin.

Et là vous êtes déjà constitué en tant que coopérative ?

Non on est une asbl. La coopérative sera constituée quand on aura le lieu parce que la localisation va faire qu'on va toucher telle ou telle personne et par d'autres. Les gens ne vont pas vouloir investir si l'endroit est super loin de chez eux et que finalement ils ne vont jamais y aller. Et puis c'est pour notre projet de crowdfunding, il faut que ce soit quelque chose de très concret tout de suite derrière, ou sinon on va faire tout une communication et donc il faudrait qu'il y a quelque chose au moment où on crée la coopérative. C'est pour ça qu'on s'est d'abord mis en asbl pour avoir quand même un statut pour nos activités. Et donc quand on sera prêt, on ne va pas passer par une plateforme de crowdfunding pour notre capital mais par les coopérateurs.

Et vous êtes une asbl depuis quand exactement ?

Depuis mars 2018. Et pendant un an c'était un peu informel.

Et est ce que vous avez l'impression que pour créer ce genre de projet, savoir en parler aux gens et trouver les ressources au bon endroit, est ce qu'il faut soi-même avoir certaines compétences ?

Il faut être un minimum synthétique je dirais, être assez à l'aise à parler et présenter le projet. Il faut surtout y croire et à partir de là tout en découle. Il faut avoir un certain ego et pouvoir s'entourer. Il faut aussi quand même un tout petit peu savoir toucher à un ordinateur et savoir comment fonctionne Excel. Avoir aussi une certaine notion des chiffres. Pour vous, est ce qu'il faut déjà avoir un réseau de contact avant ou vous l'avez créé vous-même ?

Non, moi je l'ai créé moi-même à partir de rien du tout. J'ai été la première fois à Village Partenaire toquer et dire que j'ai un projet. Et puis en parlant comme ça petit à petit, à l'école et tout ça. Et maintenant c'est plus naturel aussi car le projet est déjà un peu plus loin. Et je sais déjà de quoi parler.

Et donc vous avez dit que vous en avez parlé à l'école de votre fille, est-ce que par-là vous avez eu des bons contacts ?

Oui, d'office. Il y en a une justement qui est venu donner des ateliers donc c'est vraiment super chouette.

Interviewé 10

Ton parcours professionnel, quelles études as-tu fait ?

J'ai 29 ans. Je ne m'attendais pas du tout à aller dans l'entrepreneuriat. Ça m'est un peu tombé dessus. J'ai étudié l'histoire et les arts du spectacle. Et donc j'ai travaillé pendant 1 an dans un théâtre, je faisais les décors de spectacle. Et puis au bout d'un moment après avoir fait quelques projets là-dedans, je me suis rendu compte qu'en fait c'est un milieu que je n'aime pas trop, en terme professionnel bien sûr. Du coup, je me suis dit que j'allais chercher du boulot comme tout le monde. Et vu que j'avais fait un bac en histoire, je me suis dit que j'irais vers l'enseignement. J'ai cherché dans l'enseignement et puis là en fait en histoire c'est un peu plus bouché que dans les autres branches. Et donc je n'ai pas spécialement trouvé et surtout l'impression que j'ai eu du monde du travail était plutôt négative et ça m'a fait un peu peur. Je me suis dit que je n'avais pas envie de travailler. Et du coup je suis repartie voyager. Et en rentrant je me suis dit que je devais faire quelque chose.

Et là gros déclic, je me suis dit que je n'avais pas envie de travailler pour quelqu'un mais créer sa propre structure, créer son propre cadre, ça ne me dérangerait pas. Et là je me suis dit que j'avais envie d'ouvrir un lieu et que ce lieu soit accessible à des personnes qui cherchent du boulot. Parce ce que j'ai trouvé difficile dans ma recherche d'emploi c'est surtout l'aspect solitude, tu es en fait tout seul chez toi derrière ton ordi et postuler à des offres toute la journée parce que tout le monde est au travail bien évidemment. Et l'autre aspect, c'est que tu envoies des candidatures et puis pas de news ou alors des réponses négatives et à force tu perds un peu confiance en toi, tu dis « je ne sers vraiment à rien, je ne sais rien apporter à personnes ». Donc voilà gros sentiment négatif. Et je me suis dit que j'avais envie de répondre à ces deux problèmes là : la solitude et la difficulté. Et donc j'ai décidé de créer le projet C.

Tu as commencé le projet seul ou à plusieurs ?

J'ai commencé toute seule. Du coup, j'ai fait d'abord une petite formation chez Microstart d'une semaine. C'est une formation qui s'appelle « poser les bases de votre projet », c'est juste pour voir quel est ton client, quel est ton produit et ton équation de comptabilité, est ce que ça peut être rentable à terme. Et là je me suis rendu compte que mon projet n'est pas rentable à terme. Je ne me suis dit mince, je devrais arrêter. Mais en fait, à la fin de la formation on devait présenter notre projet devant un jury externe et une dame du jury a adoré le projet et lui a dit « oui cela va marcher, je vais t'aider à le monter ». Et donc ça, ça a été ma coach pendant quelques mois. Et donc j'ai lancé le premier atelier en faisant juste une annonce sur Facebook « atelier de recherche emploi en équipe, venez si vous voulez ». Et là il y a 8 personnes qui sont venues dont une amie à elle. Elle était juriste et au bout de la semaine elle m'a dit qu'elle a pas du tout envie de travailler dans le droit et me dit qu'elle a envie de l'aider à démarrer le projet. Et donc j'étais seule et puis après on a été à deux sur le projet. Et on a fait 1 an ensemble où on a coanimé des ateliers, etc. Et puis, elle m'avait toujours dit qu'elle continuait à chercher un mi-temps et si elle trouve, c'est priorité au travail. Et elle a trouvé et donc elle a quitté le projet à ce moment-là. Et entre temps, il y en a 2 autres qui sont rentré dedans : Julie et Vincent qui m'aident plutôt sur la stratégie de communication. Et donc aujourd'hui on est 3, Lydwine, Julie et Vincent. Et alors il y a 3 coachs qui gravitent un peu autour, qui coanime parfois certains modules, qui font du coaching individuel, etc.

Comment as-tu rencontré les 2 autres personnes de l'équipe ?

Avec Chloé ma première collègue, on avait remarqué qu'on ne comprenait rien en communication et on s'est dit qu'on avait besoin de quelqu'un qui nous aide pour la communication. Et quelques 12 après, on reçoit un mail de Vincent qui se présente en tant que chargé communication, que Bruxelles Laïques lui a parlé de nous. C'est donc un gars qui est chercheur d'emplois et qui voulait se rendre utile bénévolement en attendant. Il nous a dit qu'il était prêt à nous aider bénévolement. Et donc on l'a rencontré. Il nous a filé des petits coups de main sur la communication. Et puis petit à petit, il aime bien et dit qu'il aimerait faire partie du projet. Je lui ai dit que déjà on ne se payait pas donc on ne peut clairement pas le payer. Il fallait qu'il sache qu'il n'y avait pas d'emploi à la clé. Il a dit qu'il était prêt à donner quelques heures. Et pour l'instant il est rentré comme ça. Et donc là, on l'a connu grâce à Brussels Laïque, une structure qu'on avait été démarché dans notre étude de marché, qui lui ont parlé du projet C. Et puis Julie, on l'a rencontré ici à Coopcity. C'était un programme de formation de 8 mois. Elle développait un autre projet pour les personnes âgées. Et en cours de parcours, elle a décidé d'arrêter son projet. Elle préfère venir en support à d'autres projets et venir les aider avec ses compétences de communication. Elle n'a pas envie de développer son propre projet. Et donc elle est venue nous offrir. A la fin de Coopcity, il y avait un concours et on a eu le prix du public. Et donc ce jour-là, elle est venue nous dire qu'elle adore leur projet et qu'elle nous offrait 20h de coaching en communication. Et au bout des 20h, évidemment on lui a proposé de rester si elle voulait. Et elle a accepté. Et donc le deal c'est que là maintenant, on la paye en partie avec la campagne de crowdfunding qu'on est en train de faire. Elle aimait vraiment le projet et a envie de s'y investir. Elle est active dans 3 projets différents. Elle leur a vraiment offert les 20h car elle avait envie de mettre ses compétences à profits pour des projets à impact sociaux. Et vu qu'elle a adhéré aux projets, maintenant ils vont la rémunérer. Mais vu qu'elle se lançait en tant qu'indépendante aussi, il fallait aussi qu'elle se fasse là main. C'est aussi une manière de le faire.

Elle est vraiment rentrée dans l'équipe ?

Elle est dans l'équipe, dans le sens oui on a défini sa mission en début d'année et on se voit toutes les semaines. Mais elle est plutôt en stratégie de communication. Ce n'est pas elle qui fait la communication. Elle fait le rapport d'analyse, de contact que je peux appeler. Mais

c'est moi qui fais le boulot au jour le jour. Je suis la seule au quotidien à porter le projet. Julie c'est une fois par semaine et Vincent c'est aussi deux fois par mois. Vincent est dans tout ce qui est digitale. Donc lui il fait les rapports de statistique du site internet et de Facebook. Il lui fait des petits rapports à propos des auditeurs et il fait un peu un retour sur la communication et qu'est ce qui peut être amélioré. Et Vincent c'était via Bxl Laique.

Démarchage chez différentes organisations, quel genre d'organisation c'était ?

La première étape fut de lister un peu toutes les structures qui faisant un peu la même chose que nous dans le secteur de l'insertion et l'emploi. Et en fait, ils sont quasi tous lié à Actiris à Bruxelles, Forem en Wallonie. Et Actiris a un réseau de 200 personnels, de petites structures qui sont locales. On a été rencontrer pas mal de ces structures, dont Bxl Laique, etc. en gros on rencontrait à la fois des publics et privés pour voir un peu quel était la réalité de ces deux mondes là.

Quand vous alliez voir ces organisations, quel était vraiment le but de l'échange ou que se passait il ?

Souvent, on les approchait par ce qu'on voyait soit une possibilité de partenariat, soit simplement parce qu'on voulait comprendre comment fonctionne le monde de l'emploi vu qu'on n'y connaissait rien du tout. Je viens du monde du théâtre, Chloé du monde du droit donc l'insertion professionnel, on ne connaissait pas du tout. Donc c'était plus pour essayer de comprendre, de comprendre les besoins et de surtout voir ce qu'il n'y avait pas, si notre offre répondait vraiment à un besoin unique ou si c'était un truc que tout le monde faisait. On a vraiment listé tous les partenaires et ce qu'il donnait comme offre et donc comment on pouvait se différencier par rapport à eux.

Leur réaction par rapport au projet ?

La majorité était super enthousiaste. Mais il y en a quand même qui nous ont dit que c'était cool mais qu'on réinventait un peu la roue, le collectif ça existe déjà. On a eu du mal à leur faire comprendre la nuance entre collectif et intelligence collective, ce qui est vraiment la base pour eux. Donc en général positive. Mais c'est à chaque fois la même chose, hyper enthousiaste pour faire un partenariat, mais comme eux sont subsidiés, ils s'attendent à ce que le projet C le soit aussi, que ce soit un échange gratuit. Eh bah quand on a dit qu'on ne saurait pas le faire gratuitement, l'organisme n'était plus intéressé. Dans ce secteur-là, vu que c'est public, tout est subsidié et donc il faut fonctionner comme cela. Donc là ça les a un

peu bloqués. En fait, au début on pensait qu'on allait pouvoir faire pleins de partenariat et puis très vite on s'est rendu compte qu'en fait il ne fallait pas aller dans le public et rester dans le privé.

La différence entre les organismes publics et le projet C en termes d'offre ?

Ils organisent des ateliers en recherche d'emploi en intelligence collective dans un espace de coworking. Donc l'idée c'est que les matinées les gens participent aux ateliers et qu'ils peuvent venir dans l'espace l'après midi pour continuer à s'entraider dans la recherche. Et les différences, la nuance entre le collectif et l'intelligence collective. Des structures comme Actiris, ils font des ateliers collectifs où en gros tu as un prof et une classe. Et donc il donne une matière et les gens prennent notes mais ce n'est pas du collectif. Eux l'idée de l'intelligence collective c'est que chacun est porteur de ressource et donc c'est d'échanger sur ses ressources. Le projet C ne se présente pas comme des formateurs ou des profs mais de facilitateurs. Et donc dès qu'ils proposent un exercice, chacun fait l'exercice, chacun partage mais parfois on fait des choses pour les autres. Parfois je fais l'exercice pour toi et toi pour moi. Et ils se renvoient les feedbacks et parfois ils font à trois ou tout ensemble. L'idée est que les gens viennent pour eux mais au bout de 2-3 jours ils viennent pour les autres. Parce qu'ils commencent à se connaître et ils ont vraiment envie d'aider l'autre et des liens se créent. Et en termes d'offre, le projet C a une vision, une politique de recherche d'emploi, en fait eux ils repartent à la question centrale de pourquoi on travaille. Et donc il y a clairement des gens qui n'ont pas envie de travailler, ils n'ont pas besoin de travailler, on ne va pas les pousser à travailler. Par contre, on se repose vraiment la question de « c'est quoi le travail pour toi ? Pourquoi tu as envie de travailler ? ». Est-ce que c'est pour gagner ta vie, est ce que c'est pour le statut social, est ce que c'est pour toi un accomplissement, une vocation. Ça doit partir de cette base là et de pousser la personne à faire des choix plus cohérents avec ce dont elle a vraiment envie et pas parce que on lui a dit qu'il fallait travailler.

3 coachs qui gravitent autour du projet, comment sont-ils venus dans le projet ?

Gaelle m'a contacté parce qu'elle avait vu le site. Elle m'a contacté en disant que leur site était trop cool et que justement l'intelligence collective ça la passionne et quand elle était à l'université elle a fait son mémoire sur les jeunes diplômés qui ne trouvaient pas d'emploi et donc elle voulait me rencontrer. Donc là c'est elle qui nous a contactés. Concernant Yves, je

cherchais quelqu'un spécialisé dans l'outplacement et chez Daoust. Vu que je ne connaissais personne chez Daoust, j'ai tapé « outplacement Daoust » sur LinkedIn et puis le premier nom qui est affiché, je vois qu'on a des potes en commun. Et donc je le contacte et on se rencontre et je lui explique le proje. Lui est très motivé et dit qu'il est près à travailler pour eux car il en a marre de Chez Daoust. Donc pour lui, c'est via LinkedIn. Et pour Magalie c'est pareil. Je suis intervenue dans une conférence l'année passée pour présenter le projet et elle est venu me voir après me donner sa carte de visite en disant qu'elle est coach et aimerait bien aider les sans emploi. Je ne l'ai pas recontacté car j'ai oublié et puis 3 mois après elle Magalie m'a recontacté et on s'est sont vues et puis voilà.

Quelle est la relation avec eux ?

Julie, pour le moment, quand il y a des grands groupes elle vient aider pour animer. Et elle va lancer un module pour les gens qui sont à 4/5, qui travaillent et qui aimeraient changer de boulot. Magalie fait le module en soirée. Et Yves fait l'outplacement. C'est quand les gens sont licenciés et leur entreprise leur paye un programme d'accompagnement et donc là c'est vraiment de l'individuel.

Sont-ils payés pour ça ?

Oui. Concernant Gaelle, en fait les ateliers fonctionnent avec participation libre donc les gens donnent ce qu'ils veulent. Donc Gaelle touche la participation libre. Par contre, c'est convenu avec elle qu'il n'y a pas de salaire fixe. Si les gens donnent beaucoup, elle a beaucoup. Si les gens ne donnent rien, elle n'a rien. Pareil pour Magalie. Mais vu qu'elle fait des ateliers en soirées pour des salariés, là il y a un tarif fixe qui est plus élevé car ce sont des gens qui ont un salaire. Donc elle a les participations moins 10% qui sont pour la structure vu qu'on lui met à disposition une structure. Et Yves c'est l'employeur qui paie le programme et pareil, le projet C prend un pourcentage de sa prestation.

Avez-vous un site internet ?

On l'a fait il y a juste un an. On l'a fait ici à Coopcity avec Cobeia c'est une boîte de webdesigners ici. Et donc c'était dans le cadre de la formation, on a eu droit à cette formation-là. Cobeia nous ont aidés à le créer et à le penser. Et maintenant c'est moi qui le gère toute seule.

Aves vous d'autres moyens de communication ?

Pour le moment notre communication, c'est essentiellement Facebook et bouche-à-oreille. Tous les gens qui viennent aux formations c'est soit par Facebook, soit par un pote qui l'a déjà fait donc via-via donc ça commence à bien marcher. Par contre on se dit qu'il faut qu'on soit visibles ailleurs. Parce qu'au début forcément ça tournait dans nos réseau Facebook alors on a vite épuisé notre réseau mais maintenant moins, on commence à avancer. Mais maintenant on se dit qu'il faudrait avoir d'autres canaux de visibilité, mais ça marche déjà comme ça. Chaque atelier, on a des gens qui viennent juste avec ces canaux-là. Donc pour le moment ça va.

Avez-vous des locaux ?

Au début, le premier espace qu'on a eu c'est les Ateliers des Tanneurs. Les Ateliers des Tanneurs sont réservés à l'hébergement d'activités économiques : espaces de production, bureaux, surfaces flexibles et surfaces commerciales pour accueillir des entreprises starters. On a fait leurs 10 premiers ateliers là sauf qu'en fait c'était un peu espace comme ici, on avait une grande table et faisait des ateliers. Mais après, à cause du bruit des ateliers, cet endroit n'était plus idéal. Mais c'était un endroit gratuit grâce à une convention avec JobYourself. J'étais en coaching chez eux et eux avec un accord avec l'atelier des Tanneurs comme quoi ils avaient de l'espace pour un candidat. Donc j'ai eu cet espace-là. Après on est venu ici faire 2-3 ateliers gratuit aussi via Coopcity. Et puis j'ai envoyé des mails à des communes pour avoir un espace fixe à eux. Et donc là ça a tourné dans le réseau des communes et deux communes m'ont contacté : Schaerbeek et Molenbeek. Schaerbeek c'était trop petit et trop loin. Et Molenbeek, ils avaient un local pour nous, occupation précaire donc on l'a pris. Donc maintenant ils sont à Molenbeek sauf que deux jours avant qu'on s'y installe, il y a eu du vandalisme et donc ils ont déclassé le local, sans dessus sans dessous. Et comme c'est communal ils ont dit qu'on ne pourrait pas emménager tant qu'ils n'ont pas fait d'aménagements. Au final ça fait 3 mois qu'on attend, mais on nous a donné un autre local en attendant, qui est un peu pourri mais au moins on a un truc. Et d'ici 2 semaines on aura notre vrai local. Et donc ça c'est gratuit et via les communes. En fait, chaque commune a des espaces à mettre à disposition d'associations ou qui ont des projets sociaux.

Avez-vous des besoins en matériel spécial ?

Non c'est marqueurs, feuilles, post-it. On a un projecteur mais ce sont que des trucs que j'ai récupérés de chez moi. Je n'ai pas eu d'investissement lourd. Mais après quand on sera installés dans le coworking, j'aimerais acheter une bonne machine à café, une imprimante, ce genre de truc. C'est aussi à ça que sert la campagne de crowdfunding. On a de la chance car c'est un projet qui ne nécessite pas de gros investissement.

La campagne de crowdfunding va servir à quoi ? Est-elle terminée ?

Non elle est en cours. Il y a deux objectifs. Le premier est que vu qu'on fonctionne en participation libre, en septembre on a des tarifs fixes, qu'il y ait un prix à payer mais vu qu'on n'a pas envie priver tout une série de gens pour qui ce serait trop cher. L'idée de la campagne de crowdfunding est que les gens qui ont un travail peuvent parrainer, payer l'atelier de quelqu'un qui n'en a pas. Et donc à partir de septembre, ceux qui savent payer le prix paye et ceux qui ne savent pas ont droit à une bourse que quelqu'un a amené pour eux, à leur place. Donc ça c'est 50% de la campagne. Et les autres pourcents, c'est 1 le salaire de Julie et 2 des frais d'hébergement du site, des frais d'achat de matériel pour le coworking, etc. Donc c'est une entraide mais anonyme. On pensait que cette campagne de crowdfunding allait mieux marcher car ce n'est pas pour acheter une voiture ou une machine mais pour aider quelqu'un. Mais finalement pas. Comme ce n'est pas concret les gens se disent qu'ils vont aider quelqu'un qu'ils ne connaissent pas. Et du coup, on remarque que c'est plus difficile comme campagne.

Il y a quand même une contrepartie pour la personne qui donne ?

Oui, on fait une soirée d'inauguration du coworking avec un concert où tout le monde est invité donc tous les gens qui ont donné. Et puis on fait un shooting photo pour avoir des photos professionnelles pour le profil LinkedIn et Facebook. Donc là les gens peuvent venir au shooting et repartent avec des photos gratuites. Donc ça c'est la contrepartie. Et pour l'entreprise, on leur offre 2h de coaching à l'intelligence collective pour transformer leur entreprise.

As-tu eu de l'aide de ta famille ou de tes amis pour créer le projet ?

Oui, quand même. Pleins de contact. Ma mère ou mes potes qui me disent de contacter telle personne, de rencontrer telle autre personne. Des contacts presses. Dans le cadre de la campagne de Crowdfunding, pleins de potes m'ont dit qu'ils avaient un pote qui travail au Soir, un pote à la télé il faut que tu passes là-bas. Dans la salle de Smart, il y a un panneau

interactif pour faire de la publicité pour le projet C. C'est ma colocataire qui l'a fait mais je l'ai payé pour le faire. J'ai payé une autre colocataire pour faire le clown dans la rue pour faire une performance. Un autre colocataire a fabriqué une machine à pondre des jobs. J'ai mobilisé 3 de mes colocataires mais à chaque fois en les rémunérant.

Pourquoi tes colocataires l'ont fait ?

Ils le font parce que je suis leur colocataire mais aussi parce que je les ai payés. Je ne leur aurais pas demandé de le faire gratuitement car ça l'aurait mise mal à l'aise. J'ai du mal avec les bénévoles. Parce que le projet est de défendre le travail. Et du coup, tous les gens qui sont impliqués dans le projet C, j'essaye au maximum de les rémunérer même si c'est symbolique mais c'est pour leur montrer que leur travail a de la valeur.

Est-ce que des personnes que tu ne connaissais pas avant sont venu vers toi pour t'aider d'une manière ou d'une autre ?

Ici, une fois par mois il y a des soirées « Projet recherche associé » où les gens qui ont un projet peuvent le présenter et des gens dans la salle peuvent proposer de l'aide. On est venu deux fois pitcher et à chaque fois des gens dans la salle se sont proposés pour les aider à faire quelque chose. Parfois, avec certaines personnes, je n'ai pas du tout envie. Il y a de gens qui m'ont proposé de l'aide et je n'ai juste pas envie de travailler avec eux parce qu'il n'y a pas de feeling. T'en a parfois qui viennent avec des étoiles dans leur yeux leur parler. Il y en a une qui s'est présentée en disant qu'elle était designer et qu'elle pourrait leur refaire leur site. Mais elle voit sa carte de visite moche et donc je n'ai pas envie de travailler avec elle.

Dans ce genre de soirée, les gens viennent vraiment pour aider, non ?

Oui, donc dans la salle ce sont des gens qui ont envie de plus de sens dans leur vie, qui ont envie de faire du bénévolat et de s'impliquer dans des projets sociaux. Et ils n'ont pas d'idée de projet. Et donc ils viennent voir les projets qui les intéressent. D'abord ils proposent leur aide comme bénévole. Mais il y en a qui s'attendent à ce que ça débouche sur un job. Mais en fait, les plus grosses aides qu'on a eu c'est via les gens qu'on aidait. Donc les chercheurs d'emploi qui grâce à nous ont trouvé du boulot leur renvoie des trucs. Par exemple, ce matin j'ai donné un atelier dans une maison en centre de jour pour personnes psychotiques qui veulent reprendre un travail. Ce taf je l'ai eu grâce à Pauline qui a fait un atelier chez eux et qui a été engagé là-bas. Et donc maintenant elle m'a fait venir là-bas. Je suis payée. Séverine

qui a fait un atelier chez eux et puis qui est devenue directrice d'un centre de formation pour femme. Pareil, elle nous envoie des candidats pour faire des sessions. Et donc ce sont de supers ambassadeurs qui disent qu'elles font faire notre pub, partager, demande de recevoir des flyers, etc. Eux sont vraiment des ambassadeurs. C'est en tout cas une aide sincère. Ce n'est pas comme les potes où c'est juste pour nous faire plaisir. Ici, ce n'est pas pour leur faire plaisir mais parce qu'ils ont aimé ce qui leur est arrivé et ils sont vraiment reconnaissant. Je trouve que c'est plus facile d'accepter une aide comme ça d'accepter une aide de sa maman.

Donc tu préfères avoir de l'aide mais donner une contrepartie que de juste recevoir cette aide bénévolement ?

Oui, j'ai du mal à accepter. Parfois je le fais mais souvent ça me gêne. Par exemple, j'ai une amie Syrienne qui m'a dit que pour l'inauguration du coworking elle est prête à faire pleins de pâtisserie et ça me faisait trop plaisir. Mais j'y ai repensé et me suis demandé si j'allais vraiment la laisser faire pleins de pâtisseries et ne pas la payer, je trouvais ça un peu chaud, ça met met mal à l'aise. C'est cool et c'est une super proposition mais ça me gêne un peu. Mais ça c'est personnel.

Le statut juridique ? Une asbl

Quelles sont les étapes importantes dans la création du projet ?

La première étape clé c'est le premier atelier que j'ai organisé, car tu passes d'une idée à quelque chose de concret, donc tu changes de monde. Une autre étape fut de passer en asbl. Ce n'était pas hyper compliqué mais on voyait ça un peu comme une étape. Rien que de rédiger les statuts. Quand tu ne l'as jamais fait et que tu ne t'y connais pas, tu t'imagines que cela va être énorme. Heureusement ma collègue était juriste donc elle a un peu plus géré cette partie-là. Ça nous a mis un mois alors qu'on aurait pu le faire en trois jours. Donc c'était plus mentalement que c'était compliqué. C'est vrai qu'une fois que t'es en asbl, tout de suite cela fait plus sérieux. Parce que souvent les gens demandent en quoi on est constitués. On disait qu'on n'était rien, qu'on était une initiative. Et maintenant, on peut dire qu'on est une asbl, qu'on est signataires de droit. Tout de suite ça donne plus de crédit. Et puis, une autre étape, le moment où tu as un compte en banque, les dons peuvent commencer à arriver, etc. Le fait de déclarer la tva. Lorsque la première structure m'a payé la première facture, j'étais contente. La première fois que tu te payes, c'est vraiment une

étape. Il m'a fallu 1 an et demi avant que je touche les premiers euros. Donc c'était un an et demi de bénévolat. Ça c'est un moment super cool, d'ailleurs on l'a fêté, on a été au restaurant.

Quand était le début du projet ?

J'ai eu l'idée en 2016 et le premier atelier était fin 2016. Donc ça fait 1 an et demi, deux ans. Le statut d'asbl, on l'a eu il y a pile 1 an (donc juin 2017).

Le graphisme du site web ?

Il y a encore un personne ressource. La copine d'un de mes potes est graphiste. Je le savais mais je ne la connaissais pas très bien. Je suis allé voir son site et là je tombe amoureuse de ce qu'elle fait. Du coup, je la contacte en disant que je cherche un graphiste pour faire mon logo et demande si elle est prête à le faire et on serait prêt à la rémunérer de manière symbolique parce qu'on ne sait pas faire de vrai contrat. Mais cette fille disait que ce n'était pas grave, c'est cadeau, qu'elle le faisait avec plaisir pour le projet. Donc c'est elle qui leur a fait le logo. Et puis, à ce moment-là on n'avait pas encore de site internet donc c'est le seul visuel qu'on avait. Donc on est parti de ce logo pour construire tout le site. Et puis j'avais vraiment envie d'ajouter un univers visuel illustré au projet C et donc je commence autour de moi à demander s'ils ne connaissent pas un illustrateur. Je reçois quelques propositions. Et puis ma colocataire me parle d'une amie à elle, Fanny, qui est illustratrice. Je vais voir sur son site ce qu'elle fait. J'aime bien son style donc je la rencontre et Fanny me fait une première proposition. Et puis elle lui a fait un devis. Mais donc elle, on la paye. Tous ses dessins sont achetés. Mais donc de nouveau, c'est via-via. Et alors du coup ce qu'il a fallu harmoniser c'est entre le logo, la graphiste et ses illustrations à elle. Il fallait qu'il y ai plus de perméabilité. Donc on s'est vues à 2. Mais là ça devenait délicat car il y en a une qu'elle payait et l'autre pas. Et donc ça m'a mise un peu mal à l'aise. Et donc je me suis dit que j'allais plus faire appel à la graphiste qui lui avait fait gratuit. Parce que je me suis dit que vu que je ne peux pas la payer, je préfère payer Fanny et qu'elle développe tout le truc et considérer le truc d'Anaïs comme un cadeau et ne plus faire appel à elle parce qu'au sinon c'est délicat.

Toutes ces personnes-là travaillent en dehors ?

Fanny, l'illustratrice, est étudiante et elle a fait quelques petits contacts comme ça. Anaïs, elle travaille déjà.

Parce que la contrepartie pourrait être plus d'acquérir de l'expérience et moins une contribution monétaire ?

La première illustratrice que j'avais contacté était une étudiante en 3^{ème} dessin. Et au début, je lui avais dit que compte tenu de son statut étudiant, je la paye un peu mais qu'on allait faire un tarif étudiant. Et cette fille là n'a pas apprécié et voulait ses propres tarifs. Donc elle lui a proposé un dessin mais finalement ça n'a pas abouti quelque chose. Et l'autre, c'était l'inverse. Elle termine et elle va se lancer mais elle disait qu'elle ne devait pas être payée, elle expérimente. Et finalement on a bossé ensemble et je l'ai payé. Parce qu'elle était dans une meilleure attitude, question de feeling. Et ou sinon, Julie qui est chargée de communication, en plus de son salaire, je lui ai proposé de participer à une session gratuitement. Parce qu'elle veut aussi se réorienter. Et oui, tous les autres, s'ils veulent se réorienter, c'est la seule chose que je peux leur offrir, c'est mon seul domaine d'expertise. Mais c'est vrai que je n'ai pas vraiment fait d'échange. Mais un autre exemple, il y a un autre projet ici à Coopcity, Into the Spoon, ils nous ont aidés pour le crowdfunding, ils ont filé de la thune. Et donc hier ils faisaient un barbecue pour leur projet, j'ai été aider. J'ai été en me disant qu'ils m'ont aidé pour projet en donnant de l'argent alors moi, je vais à leur événement. C'est un peu ça un échange de service. Mais je pense que s'ils ne m'auraient pas donné l'argent, je n'aurais pas été. C'était parce que j'avais envie de leur rendre.

Pour créer un projet comme cela, est ce qu'il faut certaines compétences pour trouver les ressources qu'il faut ?

Oui, je pense que ma force c'est peut-être mon réseau et ma facilité à aller voir les bonnes personnes. Il faut être un peu débrouillard et audacieux. Mais on a vite remarqué qu'on n'est pas du tout commerciale et que ça c'est un désavantage quand tu fais de l'entrepreneuriat. Et donc j'ai fait maintenant une formation en ligne pour développer ce côté-là que je n'ai pas. Il faut être autodidacte et être prêt à apprendre des trucs. Il faut être endurant dans le sens où par exemple Chloé elle a arrêté le projet. Il faut avoir une vision, savoir où tu vas et avoir un bon moteur parce que si tu ne sais pas pourquoi tu fais les choses, tu peux vite abandonner. Plusieurs fois j'ai failli arrêter.

Tu n'es pas coach, donc allais tu voir les organismes existants pour voir comment faire ?

Non, pas du tout. On a été à aucun atelier. On les a pensés nous-même. J'ai fait beaucoup d'atelier théâtre donc j'ai l'habitude avec les groupes et je suis hyper à l'aise. C'est plus en

recherche d'emploi que je ne savais pas. Mais j'ai beaucoup bouquiné, lu des blogs pour tout ce qui est contenu. J'ai trouvé des syllabus. J'ai checké les syllabus de Daoust et d'autres structures qui font ça. Donc ça oui ça venait des autres structures. C'était pour voir s'ils abordaient les mêmes thématiques et se rassurer. Mais ce sont des syllabus pas gratuits, que des amis m'ont donné. J'ai quand même participé à un atelier d'un concurrent, Active Action, pour voir ce qu'ils proposaient et pouvoir se différencier d'eux. On a essayé une collaboration mais ça ne s'est pas hyper bien passé. On sait que des ponts sont faisables mais pour l'instant on est plutôt chacun de notre côté. "Quand un projet se (...)

Avec vous eux le soutien d'entreprises privées ou d'autres organismes ?

Oui, on a fait un partenariat un atelier avec Team for a Job, BXL Laïque nous ont proposé un local (mais on a refusé), un partenariat avec Actiris que finalement on a postposé. On a un partenariat avec, c'est un réseau de 18 000 entreprises, une petite pma, et eux nous offre de la visibilité. Cela veut dire que quand on a un module, un atelier, on le partage dans ce réseau et ils en font la promotion. On paye pour être dans ce réseau et une fois qu'on a payé notre cotisation, cette structure fait la promotion au sein de ce réseau. Et comme dans ce réseau ce n'est que des chefs d'entreprise et des recruteurs pour nous s'est intéressant dans le sens où on nous envoie des participants. Et puis les gens qui ont fait des ateliers et qui ont retravaillé leur profil LinkedIn par exemple, nous renvoyons ces profils là et eux diffusent dans les réseaux de recruteur les profils des gens qui sont passé par nous. C'est un tout récent partenariat où ils ne voient pas encore les effets.

Comment avez-vous connu ce réseau ?

J'avais vu sur Facebook une formation gratuite de 2h pour booster son profil LinkedIn. J'y suis allé. Par chance il n'y avait quasi personne à la conférence. Et donc le formateur est venu parler à chacun des participants en venant voir pourquoi on est venus. Et là quand j'ai expliqué mon projet, le gars m'a parlé de ce réseau. Et donc on s'est rappelés deux semaines après, on s'est vus et voilà.

Pourquoi pas de partenariat avec Actiris ?

Je ne veux pas entrer en partenariat avec Actiris car ils ont une très mauvaise image auprès des chercheurs d'emploi. Ils sont vite mis dans des cases, on ne les aide pas. Donc on ne veut pas en pâtir de cette image là et veut se différencier.

Vous êtes un peu un nouvel acteur dans ce domaine-là, il n'y a pas de projet proche du votre ?

La structure la plus proche c'est Active Action, une asbl qui vient de France et qui se développe ici maintenant. C'est que des bénévoles qui animent les ateliers. Toutes les autres structure, Duo for a Job, etc. ils sont subventionnés. Il y a toujours un déséquilibre dans un partenariat avec eux. Exploradis sont aussi du privé et on est dans la même optique qu'eux donc ça, ça marche bien. Par contre, on aimerait s'associer avec une structure qui est un peu un équivalent en Flandre. Mais ce n'est qu'une question de temps car cela fait un moment qu'on en parle ensemble. Cette organisation le fait depuis plus longtemps mais ils le font de manière bénévole alors qu'ici avec le projet C, je veux en vivre. Eux, ils ont un mi-temps payé et le reste est bénévole.

Interviewé 11

On a été suivi par Coopcity la première année et c'était vraiment intéressant car je crois que si on était restés dans notre coin on se serait démotivés assez vite. Là on était vraiment plusieurs startups comme nous à démarrer. Soit des gens qui changent d'activité professionnelle, qui en ont marre, qui se lancent dans un truc, que des gens passionnés en fait. Et donc ça nous a bien boostés. On faisait les mêmes ateliers, on échangeait beaucoup : Tiens il y a tel appel à projet, ça peut vous correspondre. Comme ça on a fait un réseau.

Il y avait une bonne entraide entre projets, non ?

Oui c'est ça.

Donc à vous deux vous avez directement commencé par le programme de Coopcity ?

Oui en fait on a créé l'asbl tout de suite et on a fait Coopcity en même temps. Du coup on a essayé plein de choses qu'on fait toujours : on développe des petits modèles pour les particuliers. Là on n'en a pas car ils sont tous dans les écoles.

Justement comment avez-vous réussi à financer ces prototypes ?

Au début, pendant un an, c'était sur nos fonds propres. Car en fait dès le début on a donné des formations une fois par mois, on faisait payer les gens pas très cher mais ça nous permettait de payer nos charges et un peu de matériel. Et puis en janvier, assez rapidement, grâce à Coopcity, on a eu connaissance de ce lieu ici, qu'ils recherchaient encore du monde

pour louer. Et on est super contents, on y est depuis janvier 2017, un an et demi donc. Et c'est super car on s'entend tous bien.

Ah oui donc il y a aussi une bonne dynamique entre les projets ?

On n'a rien à voir entre nous mais on se dit tiens il y a tel appel à projet, ou à côté par exemple, elles recyclent des jouets, elles travaillent aussi à Bruxelles environnement donc parfois elle nous dit tiens là-bas il y a telle activité, vous pourriez proposer une activité d'aquaponie. Ou l'autre fois, des jeunes européens sont venu ici et on a tous fait des ateliers. Du coup il y a une bonne dynamique entre nous.

Et vous aussi vous arrivez à donner des conseils et des infos aux gens ?

Oui par exemple en bas il y en a un qui a besoin d'un bac pour faire quelque chose et nous on a des contacts avec des fournisseurs donc oui on se donne tous des tuyaux.

Et ici vous payez un loyer pour le local ?

Oui on paye un loyer. Donc ici le site s'appelle Recyca, qui appartient à Bruxelles propreté. Et le but c'est qu'ils mettent en place une ressourcerie. Donc c'est un endroit où ils mettent à disposition du bois, du métal, des matières premières qui sont à jeter par la commune, et du coup nous si on a un projet, on peut s'en servir. Ça commence, ce n'est pas encore hyper bien géré et il n'y a pas encore beaucoup de matières mais bon ça commence. Par exemple, je te montrerai après, on a construit un système aquaponique sur une terrasse, et tout le bois de palettes vient de là. Après il y a beaucoup de choses qu'on a fait de fonds propres, des systèmes qu'on avait avant et qui ont été démontés, on a réutilisé ça... Enfin on veut montrer qu'avec du matériel recyclé c'est possible. Et donc il y a cette ressourcerie de Bruxelles propreté, il y a Microfactory, donc c'est tous les bâtiments en face qui font partie du site. Là c'est un grand fablab donc il y a de la menuiserie, de la métallurgie, des imprimantes 3D, il y a un peu tout ce qu'on veut pour fabriquer. Donc on loue aussi nous chaque mois pour utiliser cet espace et toutes les machines. Et donc ici ça s'appelle micromarché et en fait il loue à l'année des ateliers où on peut développer notre activité. Donc c'est notre bureau, atelier, un peu de tout. Et donc au début les formations on les faisait chez mon collègue parce qu'on avait mis le siège social là. Et depuis janvier on les fait ici. Donc grâce à ces formations ça nous permet juste de payer le loyer en fait. Maintenant on a trois projets qui sont financés mais à chaque fois il faut répondre à des appels à projet, ça ne vient pas comme ça. Mais donc on a eu coup de foudre, le projet de Bruxelles

environnement. Et là avec ça, ça nous a permis de nous salarier mais que depuis décembre. Donc pendant un an et demi c'était sur nos fonds propres. Mon collègue avait encore le chômage, heureusement. Et moi vu que j'ai travaillé à Dubaï, quand on travaille plus de quatre ans à l'étranger, moi c'était un peu plus de quatre ans, on est sorti du système et je n'avais plus droit au chômage. Ça je ne le savais pas, si j'avais su j'aurais fait comme tout le monde et j'aurais continué à percevoir mon chômage tout en travaillant là-bas. J'ai voulu être honnête et du coup je me suis retrouvée ici sans rien.

Et tout le matériel ici c'est aussi par vos fonds propres ?

Alors au début il y avait des fonds propres et après petit à petit .. Donc le projet c'est à Uccle, dans le jardin d'une épicerie on a créé un grand système aquaponique. C'est sur 50m carré donc les financements servent à ça. Donc ça nous a permis de nous salarier, un petit salaire mais bon c'est déjà ça, à partir de décembre. Mais bon finalement tout le matériel qu'on a acheté c'est tout là-bas. Il y a aussi un autre projet c'est la commune d'Etterbeek où eux ils ont répondu un appel à projet mais bon voilà ils nous ont choisi nous. C'est un système qui ressemble un peu à cette taille-là qui est dans un parc public à Etterbeek. Donc ça aussi ça nous permet d'acheter tout le matériel et de nous payer. Donc le but ce n'est pas de vendre les légumes hein ce n'est pas énorme ce qu'on va produire. Mais c'est de faire des formations et des ateliers, des animations avec des écoles. Donc on a eu plein d'écoles depuis que c'est installé. Et des gens en formation. Et donc soit ça donne envie aux gens de faire ça chez eux donc après ils peuvent acheter du matériel chez nous. Du coup on a un partenariat avec un flamand qui avait déjà commencé un magasin en ligne d'aquaponie. Parce que sinon ça n'existe pas, il faut chercher du matériel à droite à gauche et c'est très compliqué. Donc on s'est associé avec lui et en ligne on a mis tous nos produits que les gens achètent là.

Comment vous l'avez rencontré ce monsieur ?

L'aquaponie c'est un petit milieu, il n'y a vraiment pas grand monde qui fait ça en Belgique et donc moi je le connaissais déjà quand je travaillais à Vert d'iris parce que une fois je voulais acheter des bacs VC et des poissons et j'étais passée par lui. Il est assez dynamique dans l'aquaponie. Ce n'est pas son métier principal, il travaille plutôt dans l'aquaculture en fait, mais il est passionné donc il développe ça à côté. Et puis un jour il a organisé un aquaponic tour en Flandres. Du coup on s'est greffés au groupe et là on a connu tous ceux

qui faisaient de l'aquaponie mais plutôt en Flandres. Petit à petit je suis allée à des conférences à Londres. Là maintenant je connais bien les acteurs de l'aquaponie, que ce soit des chercheurs ou des gens sur le terrain comme lui.

Et donc est-ce qu'il y a pas mal de collaboration avec d'autres personnes du milieu ?

Pour l'instant il y a des collaborations avec la Belgique oui. Après on veut développer avec la France et l'Italie car mon collègue est italien et il a des contacts là-bas en Italie. Et en Europe aussi donc grâce à ces conférences dans la ville et bien j'ai pris plein de contacts. Mais justement là avant que tu n'arrives j'étais en train d'écrire un e-mail à tous mes contacts français car on est allé un salon aussi où on avait fait découvrir l'aquaponie. Enfin en gros on est à tous les événements. Il y en a à peu près un par mois ou depuis deux ans chaque mois on est là. On présente un petit modèle et ça attire beaucoup de monde. Tout le monde trouve ça génial. Mais après comment faire en sorte que ça nous rapporte à nous ça on est en pleine réflexion là-dessus parce que on se donne beaucoup et de nos fonds propres on donne beaucoup. Alors ça intéresse tout le monde, tout le monde nous dit oui je vois ça chez moi. Alors on leur dit venez à nos formations comme ça vous apprendrez comment on fait parce que ce n'est pas juste un bac et une pompe, il y a quand même un peu de technique derrière. En fait les gens imaginent toujours ah mais c'est juste une planche de bois et un aquarium mais en fait c'est quand même un petit peu plus technique. Mais après ça fonctionne super bien mais c'est juste que pour le mettre en place il faut s'y connaître. Donc voilà on propose des formations toute la journée pour ceux qui ont un vrai potager ou alors des initiations et là ça dure deux heures juste pour un peu les curieux. Mais bon on aimerait bien que ce soit les gens le fasse eux-mêmes les achètent chez nous le matériel et les formations soit fait la consultance vous venez nous aider à tout mettre en place et là on construit nous-mêmes. On en a fait quelques-uns comme ça, on en a deux dans des restaurants, t'es modèle.

Pendant les événements quand tu parles à des gens ça aboutit à des contacts, parfois à de l'info en plus, de l'aide ? Pas spécialement avec un client mais avec d'autres personnes qui sont aussi intéressées là-dedans ?

Oui par exemple pour les animations dans les écoles. Parfois on rencontre des associations qui travaillent dans l'environnement, c'est comme ça qu'on a eu good planète, qu'on a eu un contrat avec eux, quand rejoint et maintenant on vient de terminer. On s'est intégré dans

leur classe d'eau, donc on a fait un module aquaponie. Et donc eux ils ont eu un financement du Rotary. Et donc ça c'était payé pas très cher mais on espère que l'année prochaine toute l'année scolaire on aura d'autres écoles. Du coup ça a mis du temps à démarrer mais maintenant il y a plein d'écoles super contentes, avec le bouche-à-oreille.

Il y en a qui te contactent par eux-mêmes ?

Oui là comme c'est good planète qui faisait là communication, ça passait d'abord par eux, mais après il les redirigent vers nous. Et puis à Etterbeek aussi ils sont très dynamiques dans le développement durable. Là-bas comme pour toutes les écoles c'est gratuit du coup ils viennent. Et ça fait un bouche-à-oreille il y a d'autres écoles qui viennent à ces formations même s'ils ne sont pas de la commune. Parce que là ce projet c'est que ce soit gratuit pour tous les habitants d'Etterbeek et pour toutes les écoles. Mais il y a aussi d'autres personnes qui en entendent parler et dans ce cas-là qui viennent et qui payent.

Au début du projet vous êtes deux donc pour avoir les ressources pour faire tout le montage, vous avez déjà vos contacts ?

Ça s'est fait petit à petit. Donc au début on faisait tous nous-mêmes mais par exemple pour le projet à Uccle c'est quand même un truc de grande ampleur donc là on a fait appel à un menuisier pour faire les bacs en bois et justement le menuisier il est ici, il travaille la À micro Factory. Donc ça aussi ça fait le réseau. Après on essaye d'électroniser et de rendre plus autonomes nos systèmes pour capter le niveau d'eau, faire tout de façon électronique pour mesurer le pH, la température, il y a plein de paramètres qu'on voudrait mesurer mais ce n'est pas possible pour l'instant. On est justement en contact avec des gens mais on verra si ça se fait. Pour l'instant des trucs plus facile à faire comme pH, humidité température là. Il y a quelqu'un on a connu par le réseau mais je ne sais plus exactement comment, mais il est très calé en électronique et il est venu à une de nos formations, c'est peut-être comme ça d'ailleurs. Oui à chaque fois à toutes nos formations, tout le monde était, bon intéressé par la formation, mais intéressant par eux-mêmes, il y avait toujours quelqu'un qui avait quelque chose à apporter. Après bon parfois on ne garde pas contacts mais il y en a certains avec qui on a gardé contact, donc lui en particulier il nous a aidé pour l'électronique sur ce système. Et à l'avenir il y a des choses qui se font spontanément mais on ne va pas travailler tout le temps gratuitement avec les gens, il faut les payer aussi mais pour ça il faut qu'on réponde à des appels à projets. Donc là il y a un autre gars qui a aussi fait une formation avec nous qui

a fait de l'aquaponie en Afrique du Sud donc lui on la intégré dans un appel à projets et du coup si on l'a, il sera engagée chez nous à mi-temps. Il y a aussi quelqu'un qui a fait une thèse en aquaponie, je ne sais plus comment la rencontrer, et du coup lui il est aussi un peu intégré à notre équipe, un peu plus comme un consultant extérieur. Mais du coup il a réfléchi avec nous à des choses sur ce projet à Uccle. Et puis c'est pareil si on a des financements on aimerait bien aller embaucher au moins à mi-temps. Lui il a un boulot par ailleurs mais bon il y a plein de gens qui sont intéressés par travailler avec nous mais bon il faut qu'on ait les sous. Au départ il y a beaucoup d'amis de mon collègue qui nous aidaient, mais ce n'est pas fiable en fait. Quand c'est des amis ça dépanne mais comme ils ne sont pas payés pour des tâches du coup les choses ne se font pas dans les temps.

Ah oui c'est plus informel.

Oui on s'est dit est là il ne faut plus travailler avec des amis. Mais au début on n'a pas le choix et les gens sont sympas et nous offrent leur aide. Mais au final ça ne se passe pas très bien. Il vaut mieux payer quelqu'un et que le travail soit fait. Ou des gens qui ont voulu nous aider dans la communication il y en a plein. Mais comme ce n'est pas rémunéré, donc ils sont très motivés oui on va faire ça ça ça mais après pour avoir l'aboutissement de ce qu'ils ont fait, c'est hyper dur. Donc on aimerait vraiment embaucher quelqu'un pour faire notre com'. On a essayé de trouver des stagiaires mais soit on s'y est pris trop tôt trop tard ou il y a tellement d'offres qu'il n'y a personne qui est venu. Pourtant il y avait tellement de choses à faire...

Et donc justement pour l'instant niveau com il y a un site Internet ?

Oui c'est fou tout ce qu'on a développé, on se rend compte, on est débordé mais en fait plein de choses. On a Facebook qui est assez actif, on a le site Internet. On avait commencé avec un groupe de filles de l'ihecs qui avait fait un devoir en nous choisissant. On était très content. Donc ce sont elles qui ont commencé notre site Internet, et puis après dans le cadre de CoopCity on a changé, enfin on est passé de Wix à Wordpressse parce que pour être visible sur Internet apparemment c'est mieux Wordpressse. Et après finalement c'est plutôt moi qui ai repris le site Internet, mais j'aimerais bien que ce soit quelqu'un car là j'ai des tonnes de photos, j'ai de la matière mais je n'ai pas le temps de la mettre en ligne. On fait plein d'activités donc pour quelqu'un qui voudrait faire notre com ce serait super il pourrait filmer et faire plein de choses, des montages et tout. Parce qu'on est bien conscient que dès

qu'il y a des vidéos ça parle plus aux gens un texte. Là il y a quelqu'un qui nous a un peu suivi et qui devait faire des vidéos mais malheureusement comme ce n'est pas payé et bien ça n'arrive pas et moi je dois informer les gens et il n'y aura pas de vidéo et ce n'est pas grave. En tout cas ce n'est pas facile mais on fait tous nous-mêmes.

La page Facebook aussi c'est toi qui l'alimente ?

Oui mon collègue et moi. Mais ça pourrait être encore plus actif. Là on informe un peu de nos nouveautés mon dirait qui ne se passe pas grand-chose alors qu'en fait si tous les jours il se passe des trucs.

Vous avez un logo ? Je ne sais plus. Et qui l'a fait ?

Oui À la base c'était un ami de mon collègue qu'il a fait. C'est son métier, il est graphiste. Et donc c'est vraiment au tout début où on a créé l'asbl qu'il a fait ce logo qui était super. Les filles de l'ihecs ont créé le site Internet et lui a fait le design. Ça me gênait qu'il travaille gratuitement donc c'est moi qui ai tout repris.

Mais c'est lui qui a proposé de faire le logo ou c'est vous qui êtes allés vers lui ?

Ah non on savait qu'il fallait un logo, une page Facebook, un site Internet et tout ça mais bon voilà il nous fallait de l'aide de gens spécialisés et comme lui c'était son métier et bien il a proposé spontanément. Mais en fait c'est ça, entrepreneur il faut savoir tout faire mais en fait c'est impossible.

Au niveau des finances c'est toi ou c'est ton collègue qui vous vous en chargé ?

Mon collègue les chiffres il a horreur de ça. Donc finalement c'est moi aussi qui fait les finances, la compta et tout ça. On avait un comptable mais ça s'est mal passé, il nous a mal conseillé. Mais tout ça on ne connaissait rien au début, les histoires de TVA de quelle régime on doit être,... donc finalement grâce aux réseaux, je ne sais plus comment, on a connu enfin le comptable spécialisé dans les ASBL et donc elle, elle nous a aidé, elle nous a dit pour sortir de ça vous devez faire ça. Donc je crois qu'on va continuer avec elle mais en fait elle va plutôt me former pour que je puisse faire notre compta nous-mêmes. Parce que ça nous reviendrait moins cher, et parce que je le fais déjà, et parce qu'elle aussi il faudrait la payer et on a pas de sous.

Donc c'est une ASBL donc est-ce qu'il y a uniquement vous deux ou est-ce qu'il y a des personnes qui gravitent un peu et qui donnent souvent..... ????

En fait oui mon collègue et il fait tout ce qui est la construction des choses, c'est énorme. Mais il y a des paramètres qu'on a pas pris en compte comme le temps. C'est par exemple chercher les fournisseurs, ça on le fait à deux. C'est ça qui prend beaucoup de temps en fait parce que vu les meilleurs fournisseurs parce qu'on veut du matériel écologique, et dans nos prix, et résistant dans le temps. Et après derrière il y a toute la logistique, il nous faudrait quelqu'un qui nous aide dans la logistique. il y a des choses qu'on avait pas prévu il faut creuser des trous faire du ciment, la maçonnerie. Donc il y a des choses on voulait faire nous-mêmes mais on était dépassée. On a fait faire par des personnes donc c'est le métier. Du coup c'est pareil il faut les payer et ce n'était pas intégré dans les coups donc on est un petit peu hors budget pour ce projet à Uccle surtout. Mais alors il y a un stagiaire quand même qui est venu pendant un mois. Il faisait un stage d'observation. Mais il était vraiment motivé pour faire du tout et ça a été super. Déjà il émet beaucoup l'aquaponie donc il a appris beaucoup de choses, et puis il est allé avec nous à des réunions sur le terrain, répondre à un appel d'offres aussi. Il a fait un peu de tout donc il était très content et nous aussi il nous a beaucoup aidé. On a vu qu'à trois c'était pas mal. On est dans une phase en pleine croissance où c'est super on nous connaît. On n'a pas vraiment des clients parce qu'on n'arrive pas derrière à suivre. On cherche des clients qui sont prêt à attendre et à payer un acompte. Et sinon dans un autre appel à projets où là on a intégré c'est gens qui nous est depuis le début donc en électronique, infiltration d'eau là c'est le thésard, un autre en aquaponie, quelqu'un qui s'y connaît en design industriel aussi qui nous a aidé pour faire un des petits modèles qui n'est pas là. C'est gens-là du coup on les a intégrés dans le prochain appel à projets auquel on a répondu, c'est Bicircular. Et soit en étant intégré à l'équipe, soit comme partenaire extérieur, mais là c'est pour développer des modèles qui soient un peu type IKEA, clé en main, les gens achètent et ils reçoivent leur boîte et après il n'y a plus qu'à assembler. Mais pour faire ça il nous faut beaucoup de main-d'œuvre et faire construire en série. Donc ça on le ferait ici donc c'est aussi le réseau un micro Factory donc où il y a toutes les machines et tout le matériel. Et là vous rencontrez aussi pas mal de monde qui parfois vous aide, enfin avec qui vous avez collaborer ?

Ici il y a le menuisier, ce qu'ils font de la découpe laser. Ce qui est bien c'est qu'on peut faire la formation pour utiliser les machines. Donc là moi j'en ai fait une pour découper du bois, et

mon collègue aussi d'ailleurs donc maintenant on peut faire des choses nous-mêmes. Du coup on a aussi connu des gens qui sont là-bas et on peut aussi le payer pour qu'il le fasse eux-mêmes donc ça nous libère du temps, ça c'est aussi le réseau. Ou par exemple il y a des gens dans ce n'est pas le métier mais qui sont sur le site et qui s'y connaissent en jardinage. OK il y en a un qui nous aide un petit peu pour entretenir les plantes là. Là il y a une fille qui fait des vêtements avec du tissu recyclé, Elle fait des choses superbes, elle a eu l'appel à projets pour lequel on a répondu cette année, du coup elle a aussi pu nous donner des pistes sur comment répondre des choses comme ça. Et puis nous aussi on parle de plein de choses à plein de monde.

Donc c'est plutôt au niveau des conseils, des formations, des contacts ?

Oui c'est plutôt ça que de l'aide vraiment régulière, enfin à part le menuisier comme un consultant. Et ah si quand même il y a un autre contrat qu'on a eu grâce à Microfactory, que le gars qui gère le site il est très ami avec quelqu'un et aussi dans un autre Fablab À Molenbeek et qui vient aussi faire des animations une fois par semaine ici. Du coup on l'a connu comme ça et là grâce à lui on a un contrat avec la maison de la cohésion sociale à Molenbeek. Et là on a créé un système aquaponique un peu de cette taille-là, moyen. On la construit avec des jeunes sur quatre séances. Et maintenant une fois par mois on vient à l'entretenir en faisant des animations. Et du coup ça c'est grâce aux réseaux d'ici. Et en fait ici il y a des événements une fois par mois, les derniers jeudis du mois, et à chaque fois c'est à un des locaux d'ici d'organiser. Donc nous on a organisé en avril, on a inauguré la terrasse avec le système, et là il y a eu plein de monde. Là parfois on rencontre des associations qui nous disent oui ce serait bien qu'on collabore. Après on partage, on échange des e-mails. Parfois ça n'aboutit pas mais bon au moins on a le contact. Là il y a des gens qui se sont proposé pour nous aider pour cet été, il faut qu'on mette ça en place pour l'entretien du système. Pour l'instant on cherche des bénévoles mais en échange on les forme, des formations qui sont normalement payant, ils peuvent le faire gratuitement.

Oui donc ils y gagnent aussi quelque chose.

Et ils peuvent être nourris en plante et en légumes. On fait partie du réseau Rabade. Ça je connaissais déjà quand j'étais à Verdiris. Petit à petit on connaît tous les acteurs qui sont non seulement dans l'aquaponie mais aussi dans l'agriculture urbaine, tous les acteurs dans l'économie circulaire. En tout cas on fait partie de plein de réseau. Le réseau Rabad, le

réseau Goodfood,... alors à CoopCity on était suivi par un coach qui fait partie de Impulse. Il était super content de tout ce qu'on fait, de tout le parcours qu'on a fait et il veut vraiment nous aider. Donc là maintenant il nous inclut dans un truc qui s'appelle le cluster en économie circulaire, et on fait partie des membres fondateurs de ce truc-là. Du coup avec tous ces réseaux on a beaucoup de réunion et on fait beaucoup de workshop aussi, on se donne beaucoup et on espère qu'après ça va nous rapporter.

Dans les workshops, c'est chacun son tour qui fait un workshop ou c'est différent ?

Il y a les deux. Soit parfois c'est des réunions où on fait des présentations de ce qu'on fait à tous les membres, soit c'est des workshops ouverts au public où là on fait des sortes d'ateliers où le public apprend des choses. Soit c'est des workshops en interne ou on discute. Comme lundi par exemple toute la journée à Bruxelles environnement, on parlait de comment améliorer l'alimentation en ville, en région bruxelloise, comment financer les projets. C'était intéressant.

Une dernière question. Justement, en tant qu'entrepreneur, pour arriver à vraiment développer ce projet et avoir des ressources, est-ce que tu as l'impression qu'il y a certaines compétences que tu mobilises beaucoup ? Pour aller chercher les gens au bon endroit, pour aller parler avec les gens ?

Oui des compétences qu'on n'avait pas forcément mais qu'il nous faut et qu'on utilise beaucoup. Tout ce qui est là com en fait. Moi par exemple ce n'est pas du tout mon truc à la base de parler comme ça en public devant plein de gens, mais finalement grâce à CoopCity, c'était pas mal en fait parce qu'on a fait des ateliers the pitch où on doit apprendre en trois minutes à pitcher et son projet et à arriver à intéresser les gens un temps donné très court. L'année dernière j'ai fait du théâtre aussi, ça m'a aidé. Mais du coup on est présent à plein d'événements : les 48 heures de l'agriculture urbaine, les jardins participatifs, tous les événements de good Food,... et soit on a un stand avec nos systèmes, soit on fait carrément une activité, soit on fait juste des présentations orales. Mais c'est ça qui nous prend beaucoup de temps, qui nous mobilise beaucoup. Et c'est comme ça qu'on est vachement connus. On s'en rend compte maintenant parce que parfois il y a des gens qui viennent et qui disent ah oui je connais l'aquaponie, j'ai vu tel reportage, tel article ou tel système À Bruxelles, à Uccle à Molenbeek ou à Etterbeek, dans tel restaurant, et en fait c'est nous tout ça.

Interviewé 12

Quel est ton parcours professionnel, as-tu travaillé avant et quelle étude as-tu fais ?

J'ai étudié science politique à l'université. Et puis j'ai travaillé pendant 3 ans et là je continue de travailler en même temps et on a lancé le projet en septembre 2017. Je travaille dans un lobby qui défend les constructeurs d'électroménager de l'Union Européenne, donc pas du tout lié au projet.

Comment l'équipe s'est créée ?

A la base c'est Samuel qui a fait le Délic Tour pour cette raison-là. Et j'ai rencontré Samuel durant mes études. On a discuté du projet et j'étais intéressé donc on a décidé de créer cela à deux. Et après en janvier, il y a Anaïs qui a rejoint le projet, qu'on a rencontré et qui s'est rajouté. Anaïs c'est la sœur d'une amie de Samuel, qui n'avait pas d'emploi, enfin qui venait d'arrêter son stage en droit. Elle n'avait pas d'emploi et voulait s'investir dans quelque chose et donc elle était intéressée par le projet. Mais on ne la connaissait pas, on l'a rencontré. Elle les a contactés, on a fixé un rdv et on a discuté un peu avec elle et on a présenté le projet. Et après elle est revenue intéressée vers nous par le projet.

Quel est le projet ?

Ce qu'on veut faire c'est permettre à des personnes réfugiées d'intégrer des colocations. Donc c'est sur le long terme. Et notre mission c'est de faire le matching entre les personnes réfugiées et les colocs, d'ensuite un peu les accompagner dans les démarches avec des contrats de bail, des infos sur les CPAS, etc. un peu comment cela fonctionne. Ensuite on veut aussi leur donner des outils d'intelligence collective. Une fois que la collocation est créée, leur donner des outils pour résoudre les conflits ou les prévenir au sein de la colocation pour stimuler la discussion, des choses comme cela. Et après ça, on veut utiliser ces histoires là pour sensibiliser un public plus large au sein de la société qui ne pense pas forcément aux réfugiés de cette manière-là. Ça c'est un peu le but du projet.

Pour l'instant, vous en êtes où, à quel stade ? Déjà des matchings ou pas ?

En fait ici, on a deux colocations en cours et on n'a pas vraiment commencé à faire des matchings parce que pour le moment on n'a pas encore de coloc intéressée et de réfugiés donc pour l'instant c'est plutôt si une colocation les contacte parce qu'ils sont intéressés alors hop on contacte les gens qu'on connaît dans des associations qui sont en contact avec des personnes réfugiées et on leur propose un nom. On essaye de les faire se rencontrer, si

ça ne marche pas alors on leur donne un deuxième nom. Mais on n'a pas encore deux bases de données qu'on aimerait avoir.

Quelles ont été les étapes dans la création du projet ?

Au début, on a réfléchi un peu au projet en lui-même. A la base c'était juste une idée, ramener des personnes réfugiées dans des colocations. Ensuite tout ces aspects d'intelligence collective, c'est arrivé un peu après dans la discussion et dans la construction du projet. Ensuite les grosses étapes vraiment symboliques c'était commencer à grandir l'équipe déjà, ensuite créer le site web qui est enfin terminé, on va le lancer, créer la page Facebook, créer le statut, ce genre de chose.

Quel est le statut juridique ? C'est une asbl. On a mis pas mal de temps à créer les statuts de l'asbl et à y réfléchir. On a créé l'asbl il y a 2 semaines en fait. Officiellement on existe que depuis deux semaines mais on avait déjà des colocations en cours avant. C'est plus juridiquement et pour avoir la crédibilité devant les institutions etc. que c'est nécessaire.

C'est vous qui avez fait la page Facebook et site web ?

Pour la page Facebook c'est nous qui l'avons fait. Pour le site internet, c'est une personne, donc au sein de Coopcity, ont avait un contact dont une pote faisait des études en graphisme en webdesigner et elle cherchait un projet pour faire son travail de fin d'étude. Donc on l'a mis en contact avec elle et c'est elle qui leur a fait leur site web. Donc ça c'est du coup bénévolement, comme travail de fin d'étude. Donc elle s'est pour son travail de fin d'étude et vous ça vous sert pour votre projet donc vous êtes tous les deux gagnants. Et aussi pour le site web, on commence à faire des vidéos, par exemple on a fait une vidéo de présentation du projet et là-dessus on a travaillé nous-même mais j'ai aussi demandé à une collègue qui travaille au même endroit que moi pour qu'elle monte la vidéo puisqu'elle travaille dans la communication et tout ça. Et là aussi c'est un type de contact que j'ai utilisé. Et elle l'a fait bénévolement. En fait, dans ma boîte, je remarque qu'il y a beaucoup de gens qui... ils défendent des grosses entreprises en réalité et il y a beaucoup de gens qui se plaisent dans la boîte parce que ce sont des bonnes conditions mais qui sont en recherche d'un projet un peu plus social, de choses comme ça. Et donc c'est intéressant d'aller vers eux. Je n'ai pas besoin d'aller vers eux vraiment, je leur parle juste du projet et ils me disent « ah mais si tu as besoin de quelque chose, dis-le-moi ». Et là en particulier, j'ai dit « on fait une vidéo, ça ne te dérangerait pas de nous aider un petit peu ? » et elle a dit oui pas de

soucis et elle le fait pendant ses weekends, ses temps libres ou mêmes parfois pendant son temps de travail. Je pense que c'est pour donner du sens à ses compétences qu'elle le fait.

Ressources financières et autres :

Pour le moment, on a pensé le projet de manière à ce qu'on puisse le faire sans argent a priori non. Par contre, on bénéficie de locaux de Coopcity pour le moment gratuitement. Ça clairement après quelques temps, on aura besoin de ressources financières pour ça. Et aussi notre but/objectif c'est d'avoir 25 colocations en cours l'an prochain. Et pour suivre 25 colocations, si on veut faire des ateliers d'intelligence collective, il faut du temps, il faut les développer et il faut se former. Et donc là on aura surement besoin de 2 équivalents temps pleins, plus au moins, qu'il faudra rémunérer. Aussi, des bêtes frais, genre création des statuts, paiement d'hébergement site internet, des trucs comme ça. Pour le moment, on met de notre poche mais a priori si on arrive à avoir des subsides, du financement. Du financement par les subsides. En fait, on a pas de visée vraiment à être indépendant financièrement ou à créer de l'argent parce qu'on voit plus le rôle de l'association comme complémentaire au rôle de l'Etat ou des agences de l'Etat qui ne font pas leur travail. Enfin qui font leur travail mais on veut complémentariser cela. Du coup, on pense que cela a du sens d'être subsidié ou en tout cas d'être financé par des investisseurs qui soient privés ou publics.

Donc investisseurs privés aussi ?

On peut penser à plusieurs manières, crowdfunding par exemple, ou des fondations privées qui œuvrent dans un but ou un truc comme ça. La Fondation Roi Baudouin par exemple, on pourrait penser à ça. Enfin, on n'a pas encore bien réfléchi, peut être des entreprises qui pourraient sponsoriser, qui auraient un lien. Par exemple, Western Union, on pourrait penser qu'ils peuvent avoir un intérêt au final à subsidier ce genre de projet. Mais ça on n'a pas encore réfléchi. on ne sait pas si on va aller dans cette direction-là.

Et pour le local ?

Pour le moment, on a suivi la formation SEEDS de Coopcity et avec cette formation on peut bénéficier pendant un an et demi de locaux partagés. Donc c'est bien d'avoir ces locaux parce que de un, ça donne un cadre de travail un peu plus sérieux et plus motivant que d'être simple chez toi dans ton canapé à bosser à plusieurs. Et aussi on bénéficie de toutes les personnes qui sont autour donc de tous les projets qui gravitent autour peuvent nous

conseiller aussi. Et simplement quand on a une réunion avec quelqu'un de l'extérieur qui doit les soutenir ou des trucs comme ça, ça fait tout de suite plus crédible de l'emmener, de le rencontrer dans les locaux ici.

Donc justement, après ces 1 an et demi, vous devrez chercher vous-même un local, vous pensez quand même trouver un local qui serait utilisé par plusieurs projets en même temps ou pas ?

Je pense que ça aurait du sens. En tout cas on aime assez bien travailler ici parce que justement c'est un environnement stimulant, etc., et au niveau de la dynamique des personnes qui sont là et vraiment tous les conseils que tu peux bénéficier et donner aux autres, c'est vraiment cool. Après, je pense que ça dépendra de ce que qu'on leur propose, etc.

Donc il y a beaucoup d'échanges entre les personnes de votre projet et les autres projets ?

Oui, au sein de Coopcity, en fait on a discuté de ça il n'y a pas longtemps où on a fait un espèce d'organigramme avec chacun des projets et voir qui donnait quoi et à qui. Et on se rencontre que K bénéficie en fait de beaucoup et en fait en donne pas énormément. Mais par exemple t'as une agence de communication qui veut se lancer ici dans Coopcity. Et donc pour nous et pour eux. Eux viennent vers nous pour nous donner des conseils sur comment communiquer et K vu que leur finalité est plutôt sociale pour la société, on a un peu du mal à conseiller ces personnes dans leur domaine. Mais en même temps on leur donne déjà de l'expérience.

Ressources matériels nécessaires ?

Non, à part un pc ou quoi. La ressource la plus rare c'est vraiment le temps pour eux trois. Moi je suis à 4/5, Samuel est à 4/5 et Anaïs est à temps plein. Donc là c'est vraiment ce qui nous manque pour le moment pour arriver à suivre et à fixer des rendez-vous avec les gens. Les personnes à temps plein engagé pour le projet, ce serait des personnes entre vous 3 ou d'autres personnes ?

Ça ce n'est pas encore bien défini, on n'a pas encore bien discuté de ça. Parce qu'on a tous les 3 un job donc c'est à voir. Je pense que la question se posera vraiment quand on aura cette opportunité-là. Et aussi si on a un subside que pour une personne, à voir entre eux 3 s'il y en a un qui est intéressé ou si on préfère rester à un rôle un peu plus à l'écart pour pouvoir rester objectif et pas prit dans le ...

Le recrutement de la personne ? Par quels canaux ?

En fait on cherche une personne qui s’y connaîtrait dans la recherche de fond, qui aurait un profil justement un peu plus financier qu’eux 3. Parce que Sam est sociologue, moi je suis politologue et Anaïs est juriste donc ils n’ont vraiment pas cet aspect financier et gestion. Et du coup, ça on est un peu à la recherche pour le moment-là. Et on utilise les canaux soirée « projet recherche associé », ce genre de truc ou du bouche-à-oreille, etc. mais pas d’offre d’emploi vu qu’on n’est pas rémunéré pour le moment. On ne fait pas une offre d’emploi classique.

Quelles sont les compétences qui vous manque ?

Il nous manque une compétence financière et psychologique aussi, pour faire le suivi avec les colocations parce que parfois il y a des parcours qui sont un peu plus compliqué et une approche d’un psychologue ou quelque chose ça pourrait apporter un petit peu.

Comment agrandir la base de données des réfugiés et des colocations ?

En fait, pour le moment on a fonctionné juste par le bouche-à-oreille parce qu’on voulait des tests pilotes en fait pour développer le truc. Maintenant que le site internet est fini et qu’on va pouvoir le mettre en ligne, que la page Facebook se développe un petit peu. On compte aller sur les groupes Facebook de colocation où là on a vraiment jusqu’à 3 000, 4000, 5000 dans un groupe et où là où maintenant on a une communication un peu plus solide et des trucs un peu plus crédibles, on va progressivement aller vers ça et essayer de recruter là-dedans. Les 10 premières colocations seront les plus dur à avoir. Parce que c’est dur de se lancer si tu n’es pas sûr que ça fonctionne bien et tout ça. Et après, je pense que si on a 10 colocations et qu’on arrive à bien communiquer sur les expériences sur Facebook, montrer que c’est de gens tout à fait normaux qui y vont, que ça se passe bien, qu’il y a du fun et tout ça, alors il n’y a pas de problème. Je pense que les autres colocations suivront et intéressée par le projet aussi.

Lien avec toutes les asbl pour migrants ?

Il y a une association qui est fort dans les médias qui est la Plateforme d’Hébergement des Citoyens, peut être que tu as déjà entendu. Je pense que nos travaux sont complémentaires avec eux parce qu’eux arrivent effectivement au début du parcours des migrants. Parce que quand ils arrivent, ils n’ont pas encore faire leur demande, etc. et là ils proposent un logement de solution de court terme assez à ces personnes. Par contre, une fois que ces

personnes font leur demande, ils vont dans un centre en attendant que leur demande soit traitée. Si leur demande est approuvée, à ce moment là ils sont obligés de trouver un logement dans les 2 mois qui suivent. Et ça leur ouvre tout de suite des droits, comme par exemple le droit à toucher le revenu du CPAS et des trucs comme ça. Et donc à partir de ce moment-là, après être sorti du centre ils se retrouvent très isolés. Et ils ont tendance parfois à prendre, étant donné qu'ils ont été dans un centre avec pleins de gens, ils ont tendance à prendre logement tout seul, une petite chambre tout seul ou quoi. Et au final, ils se retrouvent assez isolé et n'ont pas de contact avec des gens et c'est plus dur d'apprendre la langue, c'est plus dur de créer du lien social, etc. Et donc nous, c'est à cette étape là qu'on veut agir. Tandis que la plateforme agit plus au début. Mais il y a des ponts quand même avec ces associations, enfin nous ne les avons pas encore contactés. Mais on contacte d'autres associations qui agissent à divers moments. Et on est intéressé par leur projet aussi parce que dans tous les cas ils sont contactés par plusieurs types de personnes et si une personne est à cette étape là mais qui contacte la mauvaise association, ils sont contents de pouvoir le rediriger. On a un bon réseau parmi les associations qui traitent du même sujet que nous, un peu à n'importe quelle étape que ce soit. Par exemple, Duo for a Job, eux ils agissent sur la recherche d'emploi. Et la recherche d'emploi et le logement c'est deux thématiques super liées. Et qui en général arrivent plus au moins au même moment et donc on les a rencontrés et c'est intéressant d'aussi faire des partenariats avec eux pour qu'ils renseignent leur service aux personnes bénéficiaires et que nous, on renseigne leurs services à nos personnes bénéficiaires.

Lors de ces échanges, ils se passe quoi ?

En général, on commence d'abord par se présenter. Enfin eux présente leur projet un peu plus en détails et on présente un peu notre projet parce qu'il n'est pas encore connu de leur part. Au début c'est vraiment d'essayer de créer un bon contact avec eux pour garantir la bonne entente, pour que ça se passe bien, pour en savoir plus sur eux, comment ils fonctionnent, etc. Eventuellement s'inspirer de leur système. Parce que par exemple Duo for a Job, c'est fort similaire à ce qu'on veut faire, c'est du matching, c'est mettre en relation des personnes qui ont pas l'habitude de se connaître. Et donc c'est intéressant d'avoir leur expérience à ce niveau là et ça ils demandent en général. Eux sont intéressés aussi à connaître, à ce qu'ils soient tenus au courant du développement de notre projet parce que

vu qu'ils n'ont pas encore beaucoup de capacité, pour eux c'est aussi intéressant qu'on garde contact.

Possibilité de collaborer avec Duo for a Job ?

Possibilité de coopérer oui. Je suis sûr que, enfin c'est même le but de ces rencontres. On a un intérêt à ce que nos bénéficiaires bénéficient des services de Duo for a Job par exemple pour trouver un travail et que nos bénéficiaires puissent trouver une colocation pour apprendre le français par exemple. Il n'y a vraiment pas de blocage à ce niveau-là.

Contact avec d'autres « experts » dans le domaine ?

C'est plus Samuel qui a consulté en amont parce que Samuel a travaillé dans un camp de réfugiés. Et lui est responsable partenariat avec les autres associations aussi dans l'équipe. Et donc lui a pas mal de contacts justement en amont du projet mais aussi un peu après sur justement voir un peu comment le projet peut s'inscrire pour aider les réfugiés. Donc Samuel était déjà bien investi dans la thématique et Anaïs et Félix ne s'étaient jamais investis dans un projet pour les réfugiés ou dans cette thématique là en tout cas. Par contre, on y était sensibles de manière citoyenne et politiquement en tout cas.

Troisième mission : sensibilisation et formation ?

Les formations c'est plutôt pour les colocations en elles-mêmes. Donc pour garantir la bonne ambiance de la colocation, essayer de prévenir les problèmes, les conflits qui pourraient surgir des différences culturelles ou même simplement des différences de caractère comme dans n'importe quelle colocation. Et après le volet sensibilisation, c'est vraiment à la toute fin pour sensibiliser le public plus large et d'essayer de sensibiliser de nouvelles colocations pour faire une ouverture.

Les deux premières colocations test, quid ?

Il y en a une qui existe depuis septembre. En fait, il y en a une dans la coloc de Samuel et une dans la mienne. Et celle de Samuel a commencé mi-septembre et dans la mienne elle a commencé en novembre. Donc, c'était le but d'avoir cet esprit là pour pouvoir un peu vivre de l'intérieur et pouvoir développer le projet en connaissant aussi les problèmes, les blocages et les choses comme ça.

Aviez vous déjà la plupart des ressources pour commencer le projet ou est ce que Coopcity vous a été d'une grande aide et vous n'auriez pas pu faire sans ?

Je pense que les ressources et compétences on les avait. Les compétences on les avait déjà avant, en tout cas sauf certaines compétences spécifiques comme le webdesign par exemple, ça on n'avait pas et c'est plus un truc technique. Au niveau du lancement vraiment de l'association et du projet, on pense qu'à eux trois on avait les compétences nécessaires, si ce n'est au niveau du budget par exemple. Au niveau des ressources, Coopcity a pas mal apporté parce que justement on a pu bénéficier des conseils de pas mal de gens, dans quel endroit rechercher les bonnes informations, ces choses comme ça. Sans Coopcity, ça aurait été plus long. On y serait arrivés mais ça aurait été plus long et on aurait peut-être eu moins d'idées dès le départ. Et on aurait eu un niveau d'ambition un peu plus faible. Parce que Coopcity a justement cet aspect un peu startup dynamique qui boost à faire un truc vraiment sérieux et crédible et pas juste un truc entre potes.

Compétences particulières pour développer un projet entrepreneurial (savoir parler du projet et aller vers les gens) ?

Je pense qu'il faut au sein de l'équipe avec laquelle le projet est montée, il faut qu'il y ait des personnes pour en parler publiquement. C'est bien d'avoir des caractères différents, des goûts différents. Si t'as une équipe de 3 personnes qui est uniquement 3 personnes introvertis qui ont des super idées mais qui ne les communique pas ou qui ont un peu peur de parler en public alors c'est peut-être un peu problématique. Après si tu as 3 personnes qui aiment juste parler en public mais qui ne sont pas non plus vraiment dans la recherche de la thématique en profondeur et donc ça pose aussi un problème. Ce n'est pas parce que t'as du mal à parler du projet ou que tu n'es pas très sociable que tu ne peux pas lancer un projet, il faut que tu t'associes avec les bonnes personnes.

Quels sont les âges des membres de l'équipe ?

Samuel a 28 ans, moi j'en ai 26 et Anaïs a 25 ou 24 ans.

Le projet est vraiment dans l'ère du temps en fait ?

Oui, on a de la chance de bénéficier aussi de la couverture médiatique et de l'attention des personnes. Parce que ça aide simplement. Tu mentionnes le but du projet et c'est vrai que les gens sont tout de suite intéressés parce qu'on en parle dans les médias, parce que c'est une problématique vraiment actuelle.

Avez-vous bénéficié d'articles de presse ?

Via le Déclic Tour, ils font des relais un peu médiatiques du projet. Par contre, ils n'ont pas encore trop cherché à contacter pour le moment parce que leur optique est de d'abord vouloir développer la communication crédible et une fois que c'est fait et quand le site internet arrive, contacter les institutions publiques, genre SPAS et aussi les médias et aller publiquement. Par exemple, si on lance le projet sur le groupe Facebook Plateforme Citoyenne où il y a 30 000 personnes, là ils peuvent commencer à contacter aussi des médias locaux ou même nationaux, à Bruxelles ce n'est pas si compliqué que ça. Et ça peut avoir un intérêt, en tout cas cela peut susciter de l'intérêt pour les gens. Mais on préfère être crédible, avoir un site internet bien fini avant de faire cela.

Avez-vous déjà discuté avec pleins de CPAS ?

Non, justement. En fait on a un problème dans notre modèle, c'est que quand tu es isolé et que tu bénéficies du CPAS, tu peux bénéficier du taux isolé dans ton revenu que si tu habites du tout seul et c'est 880€/mois plus au moins. Et si jamais tu habites en colocation ou que tu es marié ou que tu es cohabitant, là tu peux bénéficier du taux cohabitant et là tu touches que 580€/mois. Donc ça c'est un assez gros nœud parce qu'une personne réfugiée va être un peu récalcitrante à abandonner 300€ par mois pour vivre, ce que je peux comprendre. Et du coup, il faut qu'on discute vraiment avec les CPAS pour essayer de trouver avec eux une solution, essayer de voir s'il y a moyen de faire ça. C'est aussi une prochaine grosse étape du projet, c'est de les rencontrer et avec eux faire un peu de lobbying pour essayer d'arriver à ça. Et ici aussi, on voulait des statuts et un projet bien défini avant d'aller les contacter pour avoir l'air crédible devant eux et bien établis. Donc ça c'est la prochaine étape, contacter les CPAS et en parallèle se lancer sur les réseaux sociaux et essayer d'avoir des membres. Et après c'est de développer des colocations si ça fonctionne.

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique www.uclouvain.be/lsm

