

Vous avez forcément déjà bu un thé ou mangé des dattes passés par les entrepôts de Mia Trading, la société fondée par Mohamed Mechbal – et désormais gérée par ses enfants. Venu du Maroc à 13 ans, l'éducateur social devenu entrepreneur n'a qu'un mot pour décrire son parcours : « Mektoub ! »

## Mohamed Mechbal: la culture du thé thee en zijn cultuur

Je hebt zeker en vast al eens een kopje thee gedronken of genoten van dadels uit de opslagplaatsen van Mia Trading, het bedrijf dat Mohamed Mechbal heeft opgericht – en dat zijn kinderen nu runnen. De man die op 13-jarige leeftijd Marokko verliet om maatschappelijk vormingswerker te worden en daarna ondernemer, beschrijft zijn parcours met dat ene woord: "Mektoub!"



C'est le destin... « *Je dis souvent que mon histoire était écrite* », raconte Mohamed Mechbal. Né au Maroc, il est arrivé en Belgique un peu par hasard, à l'âge de 13 ans, alors que sa famille, en route pour la Mecque, rendait visite à son frère aîné établi à Bruxelles. « *C'était en 1970, fin août. À la rentrée scolaire, j'accompagnais la fille de mon frère, qui avait quatre ans, à l'école n° 1, à Molenbeek ; j'ai expliqué au directeur que je devais aller à La Mecque mais que je voulais apprendre le français. Il a vu que j'étais un bon élément et c'est lui qui m'a encouragé à rester. Et voilà : au lieu de repartir avec mes parents, je suis resté en Belgique.* »

Un autre hasard fera de lui un entrepreneur : « *Au départ, j'avais un diplôme d'automation, puis je suis devenu éducateur social, à la suite d'une rencontre avec Sœur Emmanuelle. En 1985, j'ai été hospitalisé pour des problèmes de dos. Et là, au fumoir des Cliniques Saint-Luc, j'ai discuté avec un autre patient, un producteur de pommes de terre. C'est lui qui m'a poussé à entreprendre.* »

Mohamed Mechbal prend alors deux ans de congé sans solde et ouvre un magasin de gros dans le quartier du Petit-Château. « *J'importais des fruits et légumes pour un cousin commerçant et j'en distribuais auprès de magasins et de restaurateurs. Les deux ans de congé sans solde sont devenus quatre, puis six. Et j'ai continué.* »

Bientôt, il abandonne les produits frais pour se spécialiser dans les produits secs – plus précisément les produits méditerranéens. « *Dans notre communauté, les gens qui allaient au Maroc ramenaient les produits alimentaires qu'ils ne trouvaient pas ici, dans des conditions de transport et d'hygiène qui n'étaient pas idéales – il fallait parfois une semaine pour 'remonter' en voiture. Ça m'a donné l'idée d'importer à leur place, dans de bonnes conditions, des*

Het was zijn lot ... « *Ik zeg vaak dat mijn levensverhaal geschreven stond* », verklaart Mohamed Mechbal. Hij werd in Marokko geboren en belandde op 13-jarige leeftijd bij toeval in België, toen zijn familie, op weg naar Mekka, zijn oudere broer in Brussel kwam bezoeken. « *Eind augustus 1970 was dat. Aan het begin van het schooljaar vergezelde ik de vierjarige dochter van mijn broer naar school nr. 1 in Molenbeek. Daar vertelde ik aan de directeur dat ik naar Mekka moest, maar dat ik Frans wilde leren. Hij begreep dat ik een goede leerling was en moedigde me aan om te blijven. Mijn ouders reisden dus zonder mij verder. En ik bleef in België.* »

« Dans notre communauté, les gens qui allaient au Maroc ramenaient les produits alimentaires qu'ils ne trouvaient pas ici, dans des conditions de transport et d'hygiène qui n'étaient pas idéales. Ça m'a donné l'idée d'importer à leur place. »

« In onze gemeenschap brachten mensen die naar Marokko gingen levensmiddelen mee terug die ze hier niet konden vinden. De vervoers- en hygiëneomstandigheden waren echter twijfelachtig. Zo kwam ik op het idee om die producten voor hen in te voeren. »

Door een ander toeval werd hij ondernemer: « *Ik had een diploma automatisering op zak maar begon als maatschappelijk vormingswerker na een ontmoeting met Zuster Emmanuelle. In 1985 werd ik in de kliniek opgenomen wegens rugklachten. Daar, in de rookkamer van het Saint-Luc ziekenhuis, sprak ik met een andere patiënt, een aardappelteler. Hij zette me toen aan om ondernemer te worden.* »

Mohamed Mechbal nam vervolgens twee jaar onbetaald verlof en opende een groothandel in de wijk van het Klein Kasteeltje. « *Ik importeerde fruit en groenten voor een neef die een handelszaak had en bezorgde die producten ook aan winkels en restaurants. De twee jaar onbetaald verlof werden er al gauw vier, daarna zes. En ik ging maar door.* »

« In onze gemeenschap brachten mensen die naar Marokko gingen levensmiddelen mee terug die ze hier niet konden vinden. De vervoers- en hygiëneomstandigheden waren echter niet opperbest. Het duurde soms een week om met de auto naar België terug te reizen. Zo kwam ik op het idee



Mohamed Mechbal et sa fille Ilhème.  
Mohamed Mechbal en zijn dochter Ilhème.



*huiles, de la semoule, des fèves, etc. Ça ne se faisait pas encore beaucoup, à l'époque. Plus tard, on a diversifié les sources d'approvisionnement ; aujourd'hui, les fèves viennent d'Égypte, les lentilles du Canada, les pois chiches du Mexique... On exporte un peu partout en Europe, jusqu'en Suède, en Grande-Bretagne ; en fait, on commerce avec le monde entier. »*

La croissance de l'entreprise se heurte toutefois aux limites de son implantation, aux boulevards d'Ypres et de Dixmude. En 2005, Mia Trading investit 2.000 m<sup>2</sup> sur le site de Mabru. Aujourd'hui, elle y occupe plus de 4.000 m<sup>2</sup> et 32 personnes. Ses clients comprennent aussi bien des grandes surfaces belges que les commerçants de quartier.

Parmi ses spécialités, outre les légumes secs et les dattes, figure le thé, auquel Mohamed Mechbal voue une véritable passion. « *On consomme beaucoup de thé vert au Maroc, mais surtout du thé de qualité inférieure – et trop sucré ! En 1988, par l'entremise d'un ami et de sa femme japonaise – le hasard, encore une fois... – j'ai rencontré des exportateurs chinois de passage à Paris, qui m'ont donné une véritable leçon sur le thé. Ils savaient mieux que moi ce que buvaient les Marocains ! Je me suis instruit avec eux, puis j'ai commencé à transmettre ce savoir, à donner des conseils aux consommateurs. Leur apprendre, par exemple, à ne plus garder la première eau de rinçage – que les Marocains appellent 'l'âme du thé', mais qui est en fait la plus mauvaise et qu'il faut jeter. Même chose pour les dattes : j'ai appris. Quand on veut vendre un produit, je crois qu'il faut le maîtriser. Plus tard, nous en sommes venus à créer nos propres marques, notamment Bouraza pour le thé vert 'gunpowder', qui est un produit-phare. »*

Aujourd'hui, même s'il possède toujours son bureau à Mabru, Mohamed Mechbal se considère comme retraité. Il a passé le relais à sa fille Ilhème et son fils Mehdi. « *Ma plus grande réussite, ce sont mes enfants* », dit-il. « *Maintenant, c'est leur tour. À eux de réfléchir à ce qu'on va faire demain. Mon rêve, c'est que ma fille, mon fils ou mes petits-enfants soient un jour plus grands que moi. Qu'ils créent plus que je n'ai créé. »*

*om voor hen olie, griesmeel, bonen enz. in te voeren, maar dan wel onder goede omstandigheden. Een dergelijke invoer was toen uitzonderlijk. Na verloop van tijd gingen we onze bevoorradingsbronnen diversifiëren. Vandaag komen de bonen uit Egypte, de linzen uit Canada, de kikkererwten uit Mexico... We exporteren zowat overal in Europa, tot in Zweden en Groot-Brittannië. In feite kopen en verkopen we in de hele wereld.»*

De groei van de onderneming werd echter afgeremd door de oppervlakte van de vestiging langs de Ieperlaan en de Diksmuidelaan. In 2005 nam Mia Trading zijn intrek op 2.000 m<sup>2</sup> op de site van Mabru. Vandaag bezet de onderneming er meer dan 4.000 m<sup>2</sup> en stelt ze er 32 werknemers tewerk. Haar klanten zijn zowel Belgische supermarkten als buurtwinkels.

Een van haar specialiteiten, naast peulvruchten en dadels, is thee, ondertussen een ware passie voor Mohamed Mechbal. « *We drinken veel groene thee in Marokko, maar meestal van lagere kwaliteit – en met te veel suiker! In 1988 ontmoette ik via een vriend en zijn Japanse vrouw – toeval alweer... – enkele Chinese exporteurs die in Parijs op doorreis waren. Zij gaven me een echte les over thee en zijn cultuur. Zij waren beter dan ik op de hoogte van wat Marokkanen drinken! Ik leerde van hen en begon daarna deze kennis door te geven en consumenten te adviseren. Ik vertel hen bijvoorbeeld dat het eerste spoelwater – dat de Marokkanen 'de ziel van de thee' noemen – in feite het slechtste is en moet worden weggegooid. Hetzelfde geldt voor dadels: ook daarover heb ik geleerd. Als je een product wilt verkopen, moet je het door en door kennen, meen ik. Later zijn we eigen merken gaan creëren, waaronder Bouraza voor 'gunpowder' groene thee, een van onze parapleedjes.»*

Hij heeft nog steeds zijn kantoor in Mabru. Toch beschouwt Mohamed Mechbal zich tegenwoordig als gepensioneerd. Hij heeft de teugels doorgegeven aan zijn dochter Ilhème en zijn zoon Mehdi. « *Mijn grootste prestatie zijn mijn kinderen* », zegt hij. « *Nu zijn zij aan de beurt. Zij moeten nu nadenken over wat we morgen gaan doen. Mijn droom? Dat mijn dochter, mijn zoon of mijn kleinkinderen ooit groter worden dan ik. Dat zij meer zullen creëren dan wat ik kon waarmaken.»*