



**11h30 – 12h15 – Savoir s’entourer : quels programmes et organisations pour m’accompagner dans mon rebond ?**

**Frédéric :** Bienvenue à celles et ceux qui nous ont rejoints pour cette deuxième table ronde virtuelle. Bienvenue à tous. Vous vous êtes inscrits sur cette table ronde. Seul, on va peut-être plus vite, mais ensemble, on va plus loin. 11 h 30-12 h 15 : trois quarts d’heure d’échange pour apprendre à s’entourer avec des programmes et des organisations qui sont là pour vous accompagner dans votre rebond.

Sophie JALABERT, vous êtes déléguée générale du réseau BGE. C’est un vaste réseau réparti sur l’ensemble du territoire. On en a déjà évoqué le nom dans la table ronde précédente. Qu’est-ce que la BGE ?

**Sophie JALABERT :** D’abord, je remercie Second Souffle et H’Up pour cette invitation. En deux mots, c’est un peu compliqué. Mais BGE est un réseau d’accompagnement, de développement, d’appui au développement des entreprises. C’est un réseau ancien qui a déjà 40 ans. Les fondateurs se sont dit : si l’on veut créer de la valeur, il faut faire émerger les nouveaux créateurs de valeur. Il faut donc avoir de nouveaux créateurs d’entreprises avec des profils différents, puisqu’il y a 40 ans, les dirigeants d’entreprises se ressemblaient beaucoup. Le réseau s’est dit qu’il fallait aller chercher d’autres typologies d’entrepreneur. La question était de savoir comment travailler sur la culture entrepreneuriale pour aider à la réussite entrepreneuriale.

Notre métier, c’est transmettre la culture entrepreneuriale, transmettre des compétences, des ressources et les réseaux nécessaires aux entrepreneurs. C’est un vaste réseau : 530 implantations. On aide à l’immatriculation d’environ 16 000 entreprises. On immatricule chaque année environ 1800 à 2000 personnes en situation de handicap. On le fait depuis 30 ans et je voudrais vraiment remercier l’AGEFIPH sans qui nous n’aurions jamais pu faire cela. C’est un partenaire qui a cru à ce projet. Il y a des entrepreneurs chez les personnes en situation de handicap et ils nous accompagnent depuis 30 ans pour travailler sur ce sujet avec des associations comme H’Up qui ont une vraie lecture du handicap. Tous ensemble, on commence à faire des choses de plus en plus puissantes.

Sur la question du handicap, je n’ai pas tout écouté ce matin, mais j’ai eu certains éléments et je crois que c’est surtout Dimitri qui le disait : un entrepreneur, qu’il soit en situation de handicap ou pas, c’est d’abord un entrepreneur. La situation de handicap est un élément de contexte. Nous, on va travailler avec vous. Votre situation de handicap est un sujet. On le traite. Il peut être d’important à déterminant, mais il n’y a pas que cela à traiter. On va travailler sur la question de la faisabilité, qui vous êtes, quel est votre projet et la rencontre entre ce que vous êtes et ce qu’exige votre projet. Et l’on va travailler sur la question de viabilité. Que vous soyez en situation de handicap ou non, il faut que vous ayez un modèle économique. On travaille sur ce modèle économique à travers les compétences. On parle souvent de force, de bagout et d’audace. Bien sûr, mais il y a aussi des questions de compétences, des compétences que l’on peut acquérir et qu’il faut acquérir. Arriver à travailler avec les entrepreneurs et les futurs entrepreneurs à comprendre que l’entreprise est un système. Il faut certainement se former aussi.

**Frédéric :** Vous dites qu’il y a un nombre très important de dirigeants qui ne se forment pas.



**Sophie JALABERT :** Surtout pour les dirigeants de très petites entreprises. Seuls 12 % d'entre eux accèdent à la formation. C'est l'un des segments qui accède le moins à la formation. Or, vous êtes tous des chefs d'orchestre. Vous avez rarement un directeur commercial ou un DRH à vos côtés. Vous devez gérer un ensemble de thématiques et cela ne s'invente pas. Bien sûr, vous montez en compétences en fonction de ce que vous maîtrisez déjà. Ce que vous ne maîtrisez pas par rapport à votre projet, qu'il s'agisse de la gestion, de la commercialisation ou d'autres choses, il faut travailler pour monter en compétence.

Je voudrais revenir sur la question de la viabilité. La plupart des gens qui viennent nous voir nous demandent quel statut choisir et où trouver de l'argent. Ce ne sont pas les bonnes questions. La bonne question, c'est qu'est-ce que je veux vendre, à qui et comment ? Entreprendre, c'est vendre. Si vous ne vendez pas, il n'y a pas d'entreprise. Malheureusement, on nous pose rarement la question. On est pénible. On revient vers l'entrepreneur et on lui dit : qu'est-ce que tu vends ? À qui ? Pourquoi ? C'est une question fondamentale.

On le verra avec le programme rebond. Il faut maîtriser ces fondamentaux. Je sais pourquoi je vends cette chose-là à ces personnes. Ces entrepreneurs ont su se réinventer. Si vous n'avez pas réfléchi à ce sujet, vous êtes souvent dans la reproduction.

**Frédéric :** Pour rentrer aussi dans l'actualité, vous avez créé en pleine crise, en avril 2020, l'objectif Relance pour essayer avec tous les acteurs de relancer le pays. Est-ce que vous pouvez nous parler de cet objectif Relance que vous avez démarré et qui continue encore ?

**Sophie JALABERT :** Pendant la première période de confinement où tous les entrepreneurs étaient à l'arrêt, nous avons réfléchi à la manière de mobiliser des aides. C'était absolument nécessaire. Mais très rapidement, on s'est dit que ce n'était pas suffisant. Comment sortir de cette histoire ? Comment profiter de ce temps où tout est à l'arrêt pour repositionner l'activité ? On a mis en place très rapidement, dès le mois de mars, ce programme qui s'appelle objectif Relance. On s'est dit qu'il fallait sortir les entrepreneurs de l'isolement, qu'il fallait les faire travailler ensemble et qu'ils devaient se projeter dans un autre fonctionnement. Un des enjeux, c'est de travailler la relation client. Comment repenser sa relation client si je ne suis plus en capacité de vendre en face à face ? Comment repositionner son produit ? Comment gérer son fichier client pour continuer à vendre ?

C'est un programme de 16 heures sur quatre semaines. On a eu des centaines d'inscrits très rapidement. Ce qui était très intéressant, c'était que les entrepreneurs avaient besoin de travailler en collectif. C'est un programme où il y a du collectif, de l'individuel. On met à disposition plusieurs outils. Il y avait ce besoin de se retrouver ensemble. Et il y avait aussi des gens submergés par l'information. Et la question c'était : comment j'agis maintenant ? Notre job a été d'aider à traiter ce trop-plein d'informations. La question, c'est : comment je résous ? On fait tous beaucoup de webinaires et il y aura certainement des gens très frustrés parce que l'on ne pourra pas répondre aux questions très particulières.

Et la question que l'on s'est posée, c'est comment résoudre avec l'entrepreneur sa propre problématique ? On était vraiment dans des logiques d'aide au choix, d'outillage, d'aider à faire un tri dans toutes les ressources à leur disposition.



Objectif Relance continue aujourd'hui. Je ne peux qu'inviter les gens qui nous écoutent à s'inscrire sur le programme H'Up que va présenter Laure tout à l'heure. Ou sur les autres programmes qui existent par d'autres opérateurs et qui vous permettent de mettre la perspective dans vos activités, ce qui est aujourd'hui le plus compliqué. On n'a pas de vision et pour un entrepreneur, rien n'est plus terrible que de ne pas avoir de perspective. Ces programmes vont vous aider à vous projeter et c'est fondamental.

**Frédéric :** Vous avez travaillé sur la stratégie commerciale, sur l'accessibilité numérique et vous dites aussi que la nécessité pour rebondir, c'est la nécessité de diversifier l'offre avec notamment des partenaires tels que H'Up Entrepreneurs, BGE Réseau et Second Souffle.

Je vais donner la parole à Dimitri PIVOT, président fondateur de Second Souffle et membre du portail du rebond. Vous êtes à l'initiative de ces journées Rebond. L'un des objectifs de Second Souffle est de faire émerger l'entrepreneur qui est en vous, que l'on soit en situation de handicap ou pas, il faut être bien entouré pour préparer son rebond. Est-ce que vous pouvez nous dire quelques mots de l'association Second Souffle que vous avez créée il y a une dizaine d'années ?

**Dimitri PIVOT :** Merci, Frédéric, merci à toutes et à tous. On ne fait pas assez de webinaires pour savoir qu'il faut réactiver le micro. Vous m'en excuserez.

**Frédéric :** Ce n'est pas vrai, parce que Second Souffle a organisé bon nombre de rendez-vous tout au long de cette année COVID avec des réunions quasiment toutes les semaines.

**Dimitri PIVOT :** Exactement. Second Souffle, c'est une association que j'ai créée avec mon épouse, je tiens à le souligner, parce que l'on a démarré sur un coin de table suite à nos difficultés personnelles. On avait une entreprise qui a fait faillite avec pourtant un carnet de commandes plein. On peut penser que des entreprises échouent, parce qu'il n'y a pas de clients. Quelquefois, on voit le mur, mais on est tellement gonflé à l'audace, à l'envie d'oser que l'on prend le mur en pleine face.

J'ai créé Second Souffle en 2010. L'idée, c'était d'accompagner les entrepreneurs qui étaient en rebond, post-liquidation ou post-cessation d'activité comme c'était mon cas. Et je me suis rendu compte qu'il n'y avait qu'une seule association présente sur l'Île-de-France, mais il n'y avait pratiquement pas d'organisation pour accompagner les entrepreneurs. Il n'y avait quasiment rien. On a créé Second Souffle en juillet 2010. Depuis, d'autres associations se sont créées, SOS entrepreneurs...

**Frédéric :** On peut le voir dans la structure du portail du rebond. Où êtes-vous implantés et que proposez-vous concrètement ?

**Dimitri PIVOT :** Le portail du rebond regroupe maintenant 6 associations. Second Souffle, c'est 27 implantations en France. C'est un réseau national. Depuis 2010, nous avons accompagné plus de 1800 entrepreneurs. C'est 350 bénévoles. C'est une organisation qui se professionnalise autour de permanents. Ce sont aussi des formations. On rencontre trop d'entrepreneurs qui souhaitent être accompagnés et je rebondis sur ce que disait Sophie tout à l'heure sur la formation des



entrepreneurs. On rencontre des entrepreneurs qui sont bien formés sur le projet, mais assez peu formés sur la posture entrepreneuriale, sur les codes.

Être entrepreneur, c'est un projet, mais c'est avant tout un métier. On n'est plus dans le salariat. Ce n'est jamais une aventure individuelle. C'est toujours une aventure collective. On implique sa famille. C'est la famille qui est porteuse du projet. Époux, épouse, enfants. On va changer de rythme de vie, on va changer de moyens financiers, on va faire des efforts, avoir moins de disponibilité. C'est donc une aventure collective. Une entreprise réussit non pas parce que l'on a le bon projet. C'est une condition, mais qui n'est pas suffisante. Ce qui fait que l'entreprise réussit, c'est exactement comme un avion qui va d'un point A à un point B. Il faut des pilotes qui savent piloter l'avion, qui maîtrise le métier de pilote d'avion. C'est exactement pareil pour une entreprise. Réussir son entreprise, ce n'est pas forcément avoir l'idée du siècle. C'est savoir être entrepreneur. C'est porter son projet d'un point A à un point B. En ayant les codes. Dans le cockpit, on aura des pilotes qui sont entrepreneurs et qui amèneront l'avion à la bonne destination.

C'est tout le travail que nous avons à mener. Et c'est le cas de toutes les organisations qui accompagnent les entrepreneurs. On a créé cet événement avec l'association H'Up, parce que quand on parle d'entrepreneuriat, c'est une famille. C'est une grande famille. Moi, je n'ai jamais voulu faire et je ne le ferai jamais le distinguo entre le petit entrepreneur en micro et celui qui est en société. Celui qui est en micro peut devenir grand et celui qui est grand peut devenir petit. Il n'y a pas de grands ou de petits entrepreneurs. Il n'y a pas d'entrepreneurs des quartiers ou d'entrepreneurs des territoires. Il n'y a pas d'entrepreneurs diplômés et d'entrepreneurs autodidactes. Il y a cette famille des entrepreneurs et l'on doit tous travailler ensemble pour faire monter en compétence et faire développer ces talents. Être entrepreneur, c'est un talent. C'est de l'audace. Ces personnes font l'économie de ce pays.

Il y a des réseaux qui accompagnent les porteurs de projets. Le rôle de Second Souffle, c'est d'accompagner. C'est de l'aide. On est sur des situations subies. Un porteur de projet, c'est une situation choisie. On est là pour accompagner des entrepreneurs en situations subies à les aider à rebondir avec leur entreprise ou sans leur entreprise. Vous sentez que la corde vous glisse entre les mains. Le bon réflexe n'est pas de jouer au poker. Ce n'est pas de se dire que demain sera meilleur qu'aujourd'hui. Le bon réflexe, c'est de se demander qui peut vous aider. Aller voir les organisations qui peuvent vous aider. L'accompagnement en difficulté n'est pas l'accompagnement d'un porteur de projet. C'est différent. Notre accompagnement est basé sur une méthode historique qui a fait ses preuves, que ce soit en période de rebond comme en difficulté ou en procédure. C'est la méthode un, deux, trois. Je vous invite à aller sur le site de Second Souffle pour découvrir cette méthode.

Elle est basée sur le bon sens. Elle n'est absolument pas académique. Elle est tirée du terrain, de l'accompagnement que nous avons mené pour accompagner ces entrepreneurs à rebondir. Méthode un, deux, trois pour accueillir lors des jeudis du Second Souffle. La vraie difficulté, c'est de se tourner vers une association parce que l'on a honte, parce que l'on a un ego mal placé. L'entrepreneur a un véritable moteur intérieur qui est l'ego. Il a aussi un vrai frein : l'ego. Autant il a ce moteur, autant il a ce frein. Il faut qu'il puisse rencontrer des associations qui peuvent l'accompagner. Nous avons créé les jeudis du Second Souffle pour cela. Entre pairs, entre



bénévoles, autour d'une bière ou d'un coca, c'est beaucoup plus facile d'ouvrir sa coquille et de partager.

C'est tous les jeudis de chaque mois de 19 h à 21 h 30. Ça commence à 19 h 30, mais souvent, ça finit à pas d'heure. Parce que les personnes qui ne voulaient pas venir ouvrent tellement leur coquille qu'à minuit, elles sont encore en train de boire un coup. Mais la réussite est là. C'est le premier point.

Deuxième point : accompagner. Faire une photographie de l'entreprise, faire une photographie de l'entrepreneur. Il faut bien distinguer les deux. Olivier TORRES l'a souligné : beaucoup d'entrepreneurs font de leur entreprise leur bébé. Une entreprise n'est pas un bébé. C'est une activité économique. C'est un projet. Mon bébé, c'est ma famille. Une entreprise, c'est une activité économique qui fait partie de mon parcours professionnel et qui peut aujourd'hui disparaître, que je peux revendre. Je ne vendrai jamais mon bébé. Photographier l'entreprise. Et avec l'entrepreneur en difficulté, on définit des pistes de rebond.

Le troisième point, c'est rebondir. L'entrepreneur devient proacteur de son rebond. On lui tient la main avec un parrain. Le parrain amène les entrepreneurs à rebondir. On a des règles de bon sens. Faire aujourd'hui ce qui doit être fait et ne pas glisser la poussière sous le tapis en pensant que demain sera meilleur qu'aujourd'hui. Je ne vais pas me refaire. On n'est pas au casino. C'est m'aérer l'esprit. Certains vont dire : j'ai tout planté, j'ai des dizaines de millions d'euros de dettes et je n'ai pas les moyens d'acheter une paire de baskets. On demande de s'aérer l'esprit, de marcher deux heures en ville. Je ne vais pas lister les 10 points. Je vous invite à aller sur notre site.

L'action de Second Souffle, c'est vraiment accompagner ces entrepreneurs en difficulté, en procédure et en rebond. Je finis là-dessus, sur le programme d'accompagnement que nous menons depuis 2020, c'est découvrir l'entrepreneur qui est en vous. Ce programme d'accompagnement en 10 heures est destiné à former les entrepreneurs sur la posture entrepreneuriale. C'est quoi être entrepreneur ? En trois modules différents. C'est de se poser les bonnes questions. On ne va pas sur le projet. Ce n'est pas notre métier. Sophie JALABERT est une professionnelle de l'accompagnement sur le projet. Ce n'est pas notre métier. On ne sait pas le faire et l'on n'a pas envie de savoir le faire. Ce que l'on veut, c'est aider les entrepreneurs à rebondir.

**Frédéric :** Je suis amené à vous couper la parole, Dimitri. Vous pouvez bien sûr aller sur le site de Second Souffle et également sur le site du portail du Rebond pour avoir un certain nombre d'acteurs qui peuvent aussi vous accompagner. On pourra peut-être préciser plus tard le nom de ces structures.

J'aimerais passer la parole à Laure POUCHELON qui trépigne derrière son écran. Les travailleurs indépendants handicapés sont concernés par un programme national. En quoi consiste-t-il ?

**Laure POUCHELON :** Merci beaucoup. Pour rappel, ce programme est porté par H'Up Entrepreneurs en partenariat avec l'AGEFIPH, mais aussi de nombreux partenaires comme BGE Réseau et Second Souffle. Et la liste est longue. Je ne pourrais pas tous les citer, mais ils se reconnaîtront.



H'Up Entrepreneurs, nous sommes l'acteur associatif pionnier dans la représentation et l'accélération de la réussite des entrepreneurs en situation de handicap. Depuis 2008, nous avons accompagné plus de 1500 entrepreneurs à travers quatre programmes. Un programme de parrainage de compétences, H'Up Académie et depuis septembre 2020 ce fameux programme Rebond TIH. Pourquoi un tel programme ?

À la faveur du premier confinement, nous avons réalisé un certain nombre d'études et de réflexions en concertation avec l'AGEFIPH. Déjà pour être à l'écoute des dirigeants et pour essayer de comprendre les difficultés rencontrées. Très rapidement, nous nous sommes rendu compte de la situation d'isolement en particulier des entrepreneurs expérimentés en situation de handicap. Il était donc urgent d'agir en leur proposant un programme ad hoc. C'est comme ça qu'est né le programme rebond.

Concrètement, qu'est-ce que c'est ? En quoi est-ce que cela consiste ? Tout commence par la prise de recul et la priorisation de ses besoins. C'est essentiel pour les entrepreneurs et les dirigeants de prendre ce temps. L'accompagnement commence avec un diagnostic approfondi de la situation. Et les situations sont très variées. Les entrepreneurs traversent une crise de confiance face à l'avenir, une crise de modèle et ils sont dans des situations entrepreneuriales différentes.

Suite à ce premier diagnostic de situation, l'entrepreneur va pouvoir suivre l'un des six parcours possibles de ce programme. Ces parcours sont très représentatifs des difficultés rencontrées par nos dirigeants.

Je vous donne un exemple simple. Nous avons un parcours mentorat de crise pour revisiter son modèle économique, pour restructurer son activité. Un parcours coaching de crise pour adopter la juste posture face à la crise, apprendre à s'entourer, développer certaines compétences. On a un parcours ateliers techniques pour résoudre une problématique précise avec un expert.

Et puis, nous avons un grand nombre d'entrepreneurs qui ont déjà identifié un projet précis pour relancer leur activité. On les oriente vers notre parcours méthode agile. Vous le découvrirez tout à l'heure lorsque vous rencontrerez Jean-Christophe CONTICELLO qui vous parlera de la méthode agile. Et j'invite les entrepreneurs qui ne connaissent pas cette solution à découvrir cette méthode agile pour tester la mise en place rapide d'un nouveau projet.

Il y a aussi des parcours plus spécifiques. Comment ne pas parler du parcours créé avec Second Souffle ? Merci à Dimitri et à ses équipes. Pour les entrepreneurs qui, face à la crise, doivent drastiquement faire pivoter leur activité ou s'orienter vers une nouvelle aventure professionnelle. Pour finir, parmi nos entrepreneurs, il y a aussi des dirigeants qui sont face à des problématiques de sauvegarde d'emplois. Pour ces dirigeants, nous avons créé un parcours spécifique avec réseau entrepreneur Paris que je remercie d'ailleurs au passage.

**Frédéric :** Quels sont les critères pour bénéficier de ce programme ? Ils sont simples ?

**Laure POUCHELON :** Il y en a deux. Le premier, c'est d'avoir la reconnaissance du handicap. Le deuxième, c'est d'être dans cette frange d'entrepreneurs « expérimentés » : il faut avoir plus de deux ans et demi d'expérience. Deux critères simples.



Quel moment pour s'inscrire ? Le moment parfait, c'est maintenant. Pourquoi ? Parce que nous sommes en janvier 2021. Nous démarrons l'année et j'invite tous les entrepreneurs à démarrer l'année sur de bonnes bases et à profiter de cette occasion pour réinventer le futur de leur entreprise. Les membres du programme rebond sont résolument optimistes. Nous accueillons bien sûr les entrepreneurs fragilisés, mais nous faisons aussi de la prévention. Et nous avons à cœur d'accueillir les entrepreneurs qui souhaitent faire de cette crise une réelle opportunité. Et ils ont raison. Après tout, le mot « crise » en chinois ne se compose-t-il pas des caractères « danger » et « opportunité » ? Ensemble, faisons de cette crise une opportunité.

**Frédéric :** Le message est passé. Nous allons relayer cette information. N'hésitez pas si vous remplissez les critères à contacter Laure POUCHELON et le programme rebond TIH chez H'Up entrepreneurs.

**Laure POUCHELON :** Une seule adresse qui figure sur le chat. Merci.

**Frédéric :** Merci à vous. Et bravo de piloter ce projet. Toutes ces informations, toutes ces adresses, vous seront données à la fin de cette édition. Vous pourrez retrouver toutes ces informations assez facilement.

On va se prendre un petit temps pour répondre à vos questions. On veut que cette journée soit la plus dynamique possible et que l'on puisse laisser du temps à nos invités pour vous répondre.

William, est-ce que tu as quelques questions ?

**William :** N'hésitez pas à poser vos questions dans l'onglet question qui se trouve en haut de votre écran à droite. Je vais vous partager une question posée avant le début du webinaire.

Bonjour. J'ai été accompagné à distance et cela s'est merveilleusement bien passé. Existe-t-il un programme ou une organisation spécifique dans les DOM-TOM ?

**Frédéric :** Qui peut répondre ?

**Laure POUCHELON :** Je ne sais pas quel est l'accompagnement dont a bénéficié cet entrepreneur, mais pour la question des DOM-TOM, le programme Rebond se fait 100 % à distance. Cette digitalisation nous permet d'avoir un programme national. Et nous avons de nombreux entrepreneurs dans les DOM-TOM. Mais je laisse peut-être Sophie et Dimitri compléter.

**Sophie JALABERT :** Objectif Relance se fait également à distance. Vu la période, c'est plus sage. Ceci étant, nous sommes implantés à Mayotte, à La Réunion, en Guadeloupe, en Martinique. Vous avez une antenne de notre réseau que vous pouvez rencontrer. Il y a des problèmes d'accompagnements qui sont nationaux et d'autres qui sont régionaux ou locaux. Il est important de se renseigner sur les ressources à mobiliser. Il faut vraiment prendre contact avec l'un de nos réseaux pour comprendre à quoi vous avez droit et quels sont les programmes auxquels vous êtes éligibles, et ceux qui sont aussi sur vos territoires. Il n'y a pas mal de disparités d'une région à une autre.



**Dimitri PIVOT :** Quand on parle d'accompagnement, est-ce que c'est l'accompagnement sur un porteur de projet ou est-ce que c'est l'accompagnement d'un entrepreneur en difficulté ? Ce n'est pas le même accompagnement. La question ne le précisait pas. Si c'est un entrepreneur en difficulté, il peut nous rejoindre. Nous avons un relais à La Réunion et un relais à la Martinique.

**Frédéric :** Une autre question, William ?

**William :** Une question de Véronique. Est-ce qu'il existe des programmes pour des entrepreneurs débutants ou en création ?

**Sophie JALABERT :** Mille fois oui. Si vous êtes en situation de handicap, ce sont des programmes qui peuvent être pris en charge par l'AGEFIPH. Ou pris en charge par les conseils régionaux. Il existe des programmes. Je vous invite à prendre contact avec H'Up ou avec la BGE de votre territoire. Il existe vraiment des programmes pour vous faire accompagner et faites-vous accompagner. Cela change beaucoup de choses, tant sur la nature de votre projet que sur votre capacité au rebond. Cela crée des réflexes qui font que si jamais vous êtes en difficulté, vous allez naturellement voir Second Souffle. Et cela change beaucoup de choses.

**Frédéric :** Forcément, il y a toutes les structures consulaires, également, qu'il faut avoir en tête et rencontrer aussi vos chambres de commerce ou d'artisanat pour avoir des informations lorsque vous créez votre entreprise. Toutes ces structures sont là pour vous aider.

**Laure POUCHELON :** Je voulais tout d'abord aller dans le sens de Sophie. Il est très important de sortir de l'isolement et de se faire accompagner, de s'entourer. C'est le premier levier pour la réussite et pour le rebond.

Pour ce qui est du programme chez H'Up, je pense surtout à Déclic H'Up pour découvrir l'entrepreneuriat et se lancer. Et quand on a une hésitation sur le programme le plus adapté, il faut nous contacter pour que l'on puisse étudier votre projet et vous orienter au mieux.

**Frédéric :** Ne pas rester seul et prendre des contacts pour bien s'orienter.

**Dimitri PIVOT :** Juste un mot, se faire accompagner est essentiel. On voit bien dans le taux de réussite des entreprises que celles qui réussissent à passer le cap des trois ans et des cinq ans sont des entreprises qui, en grande majorité, se sont fait accompagner. L'un des codes de l'entrepreneur, c'est de savoir s'entourer. Savoir s'entourer, c'est partager. Partager, c'est le réseau. L'accompagnement génère du réseau. C'est essentiel.

**Frédéric :** Merci. Une autre question ?

**William :** Il y a une question que l'on a posée tout à l'heure à Patricia MARENCO, mais je vais la poser à nouveau puisque c'est également lié à la BGE.

Bonjour, est-il possible de demander l'assistance de BGE pour création d'entreprise et de bénéficier de la l'AGEFIPH à la création d'entreprise même si une formation a été refusée par pôle emploi ? Faut-il obligatoirement une prescription d'accompagnement faite par pôle emploi ?





**Sophie JALABERT :** Il y a des règles du jeu qui sont en train de bouger. Mais, ce n'est pas nécessaire. On est sur des prescriptions faites plutôt par CAP Emploi. Cela dépend si l'on est sur des programmes d'accompagnement ou de formation. Il faut voir sur quels programmes ou dans quels tuyaux on va s'inscrire. Il y a un moment où l'on est vraiment sur des choses très administratives. Il faut voir le cas de figure. Je veux faire attention à la réponse définitive. Il faut vraiment regarder la situation de la personne, mais normalement, on doit pouvoir trouver une solution pour trouver une façon de s'inscrire à un programme d'accompagnement et/ou de formation.

**William :** Est-ce que l'encadrement avec la BGE peut se faire en étant inscrit à pôle emploi ? Faudra-t-il passer par CAP Emploi ?

**Sophie JALABERT :** Déjà, nous recevons tout le monde. On ne se pose pas la question de savoir qui vous êtes. Vous prenez rendez-vous. On vous écoute. On comprend qui vous êtes. À partir de là, on voit avec vous sur quels programmes on peut vous inscrire. Ne vous posez pas ce type de questions. Contactez-nous. Et en fonction de votre situation, on verra comment on peut travailler ensemble. On a une très grande diversité de profils.

Ne vous posez pas ces questions. Contactez-nous. Contactez les consulaires. Contactez les différents réseaux. C'est commencer à constituer son réseau. Être entrepreneur, c'est mettre plein de gens en compétition et vous devez aussi mettre nos propres réseaux en compétition. Regardez bien ce que l'on propose. Sachant que tout le monde dit faire de l'accompagnement. Il y a un peu de tout derrière ce mot. Il faut vraiment nous rencontrer pour voir si ce que l'on peut faire avec vous correspond à vos besoins.

Mais il n'y a pas besoin pour nous voir d'être inscrit à pôle emploi ou à CAP Emploi.

**Frédéric :** J'imagine que pour les personnes qui nous écoutent, il y a pléthore d'offres et de structures qui sont à disposition des porteurs de projets ou des personnes en difficulté. C'est vrai que c'est toujours un peu compliqué de savoir à quelle porte il faut frapper. Déjà, aujourd'hui, bon nombre d'acteurs sont représentés. N'hésitez pas déjà à contacter toutes ces personnes et tous ces sites qui sont à votre disposition. Encore une ou deux questions ?

**William :** Une question de Nathalie : comment découvrir la méthode Agile ? L'une de vos propositions de formation le permet-elle ?

**Laure POUCHÉLON :** Merci beaucoup pour cette belle question. Comment découvrir la méthode Agile ? La façon la plus rapide, c'est de nous rejoindre cet après-midi à 15 h 15 lors de la table ronde qui sera menée par Jean-Christophe CONTICELLO qui a créé la structure Wemanity. Si cette méthode peut vous aider, si vous répondez aux critères du programme rebond, vous pouvez faire partie de ce fameux parcours qui vous permet d'apprendre la théorie et de tester la pratique.

**Frédéric :** Voilà qui est dit.



**William :** Une autre question ? Comment choisissez-vous l'organisme de formation pour le porteur de projet et/ou le TIH ? Comment orientez-vous le PP ou le TIH vers l'interlocuteur lui permettant d'acquérir les compétences qui lui manquent ? Question pour BGE éventuellement.

**Sophie JALABERT :** Comment l'orienter ? Je répète la même chose, mais on commence par faire un diagnostic de qui vous êtes. Il faut d'abord comprendre la problématique et comprendre ce que l'on doit travailler avec vous. Savoir si c'est une question de posture ou si c'est une question de compétences. On va choisir l'organisme de formation. Parfois, ce sera nous qui allons vous former en fonction de la problématique ou l'on vous orientera vers des organismes de formations qui sont sur le territoire et dont on sait qu'ils ont une capacité à gérer cette dimension si vous êtes en situation de handicap. On oriente après un dialogue et une compréhension de votre problématique. On a des référentiels de compétences.

On sait évaluer dans quelle situation vous êtes. On sait expliquer les compétences que vous devez acquérir. Et l'on a un ancrage territorial très fort. On connaît les ressources du territoire. On connaît les autres acteurs sur le territoire. On est un peu des assembleurs de ressources. Comment est-ce que l'on va réussir à vous mettre en contact avec le bon interlocuteur. C'est aussi parce que l'on a un ancrage local très fort et que nous sommes là depuis plusieurs années que nous sommes en capacité de le faire. Cela fait partie de notre job d'être des passeurs. C'est notre ingénierie de métier, mais pour cela, il faut vous connaître.

**Frédéric :** Une dernière question peut-être ?

**William :** J'hésite entre deux questions... Je veux créer une association qui aura des salariés. Est-ce que je peux être aidé par Second Souffle ? Je suis RQTH.

**Dimitri PIVOT :** L'objet de notre association, c'est d'accompagner les entrepreneurs qui sont en difficulté, en procédure ou en situation de rebond. Nous n'avons pas vocation à accompagner les porteurs de projets. Olivier TORRES le disait tout à l'heure : que l'on soit un créateur d'entreprise ou un créateur d'association, on est un entrepreneur ou un entreprenant. Mais ce n'est pas la vocation de Second Souffle d'aider des porteurs de projet. Notre vocation, c'est d'amener des personnes qui souhaiteraient se retourner pour rebondir professionnellement vers l'entrepreneuriat à adopter des codes, la posture entrepreneuriale.

On parle bien de l'humain, l'homme avec un grand H, pas du projet. Dans la question, on se rend compte que c'est le projet de création d'une association. Ce n'est pas l'objet de Second Souffle. Je ne sais pas si c'est l'objet de BCE, mais ce n'est pas la mission de Second Souffle. On accompagne les entrepreneurs pour rebondir professionnellement avec leur entreprise ou sans leur entreprise. Second Souffle accompagne de futurs entrepreneurs à la posture entrepreneuriale, au métier, mais en aucun cas au projet. Il y a pour cela les chambres consulaires. Il y a tout un tas d'organisations qui assurent l'accompagnement. Ce n'est pas notre objet.

**Frédéric :** Très bien. Nous sommes au terme de cette table ronde. Merci beaucoup, Dimitri. Merci, Sophie, merci Laure. Merci, Hélène, pour les traductions. Merci d'avoir éclairci le domaine de l'accompagnement de toutes ces structures, H'Up Entrepreneurs, BGE, Second Souffle, le portail du rebond, toutes ces structures qui sont là pour vous. On a parlé des chambres consulaires.



N'hésitez pas à les rencontrer. Ne restez pas seuls et frappez à plusieurs portes. Et si l'on n'a pas un accueil convenable d'un côté, il faut aller taper à la porte d'à côté.

Merci encore à tous. On se retrouve dans 15 minutes pour la table ronde suivante qui va concerner le coaching, le mentorat, le parrainage. Là aussi, un accompagnement plus individuel pour pouvoir créer un duo gagnant. À tout de suite.

**William :** Vous serez redirigés automatiquement vers la page d'inscription pour le prochain webinaire.

**Frédéric :** N'hésitez pas vous inscrire aux autres tables rondes. Soyez nombreux à nous suivre, invitez vos amis à nous rejoindre. C'est une journée exceptionnelle aujourd'hui avec des intervenants de haut vol.