



14h15 – 15h00 – Quels conseils pour réinventer le futur de son entreprise ? Quatre entrepreneur(e)s, quatre stades d'avancement, quatre témoignages

Frédéric : Rebonjour à toutes et à tous. Ravi de vous retrouver pour cette nouvelle table ronde virtuelle. De cette première université du rebond inclusive. Vous êtes nombreux à nous avoir suivis dès le début de cette matinée. Cet après-midi, nous allons avec les invités qui sont à mes côtés, presque à côté de moi... Quelques créateurs ou créatrices, repreneurs d'entreprises. Ce sont évidemment des témoignages qui vous seront d'une grande aide, parce que ce sont des conseils qu'ils vont vous donner au travers de leurs témoignages pour tenter de réinventer un peu le futur de vos entreprises. Quatre entrepreneurs. Quatre stades d'avancement. Quatre témoignages que nous allons écouter tout de suite. Merci à vous d'être là cet après-midi.

Oksana BRARD, je le précise, car ces petites vignettes ne permettent pas de comprendre quel est votre niveau de handicap, vous êtes tétraplégique et créatrice d'une société qui s'appelle Valparaiso. Mais tout a commencé un peu plus tôt. À 17 ans, vous vous retrouvez subitement tétraplégique. Que s'est-il passé ?

Oksana BRARD : J'ai eu une paralysie soudaine qui est arrivée quasiment du jour au lendemain sans trop d'explications. Je me suis retrouvée en fauteuil roulant, tétraplégique. Ma vie a changé du jour au lendemain. Je me suis retrouvée dans le monde du handicap. Je ne connaissais rien avant à ce monde-là. J'ai pu découvrir les aléas, les choses positives comme négatives.

Frédéric : Vous avez vécu deux années de rééducation et vous avez créé assez vite, parce que c'est votre nature d'entrepreneur, vous avez déjà créé Condor, une association qui proposait des initiations au sport, à l'écologie, des ateliers.

Oksana BRARD : C'est cela. On a voulu créer l'association Condor pour aider les personnes à mobilité réduite à s'insérer dans la société, à être plus incluses. Moi et ma sœur avons créé cette association, nous avons vu, de par mon expérience, que les personnes en situation de handicap étaient pas mal isolées et exclues de la société par manque d'accessibilité, d'activités adaptées. Nous avons voulu créer à la base un site Internet pour donner un maximum d'informations pour la vie pratique. On a créé un blog de voyage. On a voulu rassembler toutes les nouveautés du marché, les nouveaux fauteuils roulants, les aides, etc. Ensuite, on a créé les activités pour rencontrer des personnes et leur offrir des activités adaptées dans le sport.

Frédéric : Cette association existe toujours ?

Oksana BRARD : Bien sûr. C'est un peu compliqué avec la période actuelle, mais on travaille sur de nouveaux projets pour 2021.

Frédéric : Très bien. À 22 ans, alors que la poursuite de vos études supérieures s'avère assez difficile, vous créez une société qui s'appelle Valparaiso. Expliquez-nous ce que vous proposez avec cette entreprise.

Oksana BRARD : Valparaiso est une marque de produits hygiéniques en coton biologique réutilisable. Il y a une spécificité puisque c'est pour les personnes en situation de handicap moteur.



Lorsque j'ai eu cette idée, je me suis basée sur moi-même. J'ai vu qu'il manquait des produits hygiéniques pour femmes adaptés aux femmes en fauteuil. Ce sont des produits comme des serviettes hygiéniques, des alèses également en coton biologique.

Frédéric : Ce sont des cotons biologiques réutilisables. Et complètement adaptés à la position assise continue. Votre envie première qui a peut-être motivé votre création, c'était quoi ? Bien sûr votre vie personnelle et aussi le zéro déchet, qui est une idée que vous défendez particulièrement ?

Oksana BRARD : Oui. J'ai remarqué qu'avec mon handicap, je produisais énormément de déchets. Je voulais changer de consommation et passer au zéro déchet. Je me suis demandé comment j'allais pouvoir enlever tous ces déchets. J'ai de la chance, parce que ma maman fait de la couture. Je lui ai dit ce dont j'avais besoin. Avant de partir en voyage, elle m'a créé un petit kit de protections que j'ai testé pendant plusieurs mois. C'est comme ça qu'est venue mon idée. Cela m'a complètement satisfaite et du coup, j'ai voulu développer cette idée.

Frédéric : Et en faire profiter plein d'autres. Comment êtes-vous structurée ? Pour que les internautes puissent comprendre comment une personne, jeune comme vous, peut, avec une idée, aller plus loin, et créer son entreprise ?

Oksana BRARD : Pour l'instant, c'est vraiment le tout début. Je n'ai pas encore les statuts.

Frédéric : C'est une micro-entreprise ?

Oksana BRARD : Oui. Pour le démarrage, j'ai créé une micro-entreprise. Je veux voir comment ça va se développer. Je voudrais faire, pour commencer, une petite production. Je me suis renseignée auprès d'ESAT. Je développerai l'entreprise en fonction de la manière dont les premiers produits seront reçus. Pour l'instant, je suis seule.

Frédéric : Pourquoi pas vous adjoindre des services d'autres personnes à vos côtés. Comment imaginez-vous développer l'entreprise et surtout sur un aspect commercial ? Comment voulez-vous vendre vos produits ? Par le biais des réseaux sociaux, d'Internet ?

Oksana BRARD : C'est cela. On va faire un site Internet avec des ventes en ligne et utiliser les réseaux sociaux pour peut-être ensuite vendre dans des magasins spécialisés dans le zéro déchet. Mais ce sera essentiellement de la vente en ligne.

Frédéric : Comment cette aventure sera possible à votre avis ? Comment est-ce rendu possible ? Quelles sont les motivations ? Qu'est-ce qui vous permet de penser que ce sera possible ?

Oksana BRARD : J'espère que ce sera possible, parce que mes produits, pour les avoir testés pour deux ans, j'y crois vraiment. Je vois que c'est vraiment utile. Depuis que je les utilise, je n'ai plus jamais fait de déchets par rapport aux protections hygiéniques. Je connais des personnes en fauteuil roulant. Je leur ai prêté pour qu'elles testent ces produits. J'ai de bons retours. Je vois que les personnes veulent vraiment s'engager dans le zéro déchet, pour une consommation plus responsable. On est vraiment dans un courant très important en ce moment. Il y a beaucoup de marques qui font des protections lavables, mais très peu sont adaptées pour nous, aux personnes en



fauteuil. C'est pour cela que j'aimerais bien donner l'opportunité à ces personnes de pouvoir choisir un mode de consommation plus écologique.

Frédéric : Vous avez eu un prix H'Up. Vous avez aussi rencontré des difficultés malgré tout. Vous dites que la principale difficulté, c'est que vous êtes seule.

Oksana BRARD : Pour l'instant, en étant seule, il faut vraiment s'organiser. C'est le plus dur, se donner la motivation pour avancer. Faire le bon choix également, savoir hiérarchiser entre tout ce que l'on a à faire. C'est parfois compliqué.

Frédéric : Avec H'Up Entrepreneurs, vous êtes accompagnée. Il y a quelqu'un qui vous guide dans votre projet, dans le montage de votre entreprise.

Oksana BRARD : C'est quelqu'un qui a beaucoup d'expérience dans le domaine de la création d'entreprise. Je l'ai régulièrement au téléphone. Ça m'aide beaucoup. Entre deux coups de fil, je dois avancer. Il me guide sur ce que je dois faire. Il me donne des clés pour réussir, pour le business plan. Et ensuite, on fait le bilan de ce que j'ai fait et il me redonne d'autres clés pour avancer. On avance très bien tous les deux. Je suis très contente.

Frédéric : Vous m'avez dit qu'il y avait un petit point bloquant, c'est que pour être en contact avec l'AGEFIPH, il faut passer par pôle emploi. Racontez-moi quelle est cette problématique.

Oksana BRARD : L'AGEFIPH permet d'avoir un accompagnement dans la création des statuts et de bénéficier de 5000 € pour la création d'entreprise. Mais il faut d'abord passer par pôle emploi ou CAP Emploi. Je crois qu'il faut avoir deux rendez-vous avec Pôle Emploi pour qu'ils valident le dossier avant de passer à l'AGEFIPH. Mon problème, c'est que Pôle Emploi annule beaucoup de rendez-vous, ce qui me retarde dans l'avancement des statuts.

Frédéric : D'accord. Vous avez envie que cela avance vite. Mais cela n'avance jamais assez vite quand on est dans les starting-blocks. Merci beaucoup pour ce témoignage. Je reviendrai vous poser quelques questions ensuite.

Charlotte ALAUX, vous êtes paraplégique depuis l'âge de quatre ans. Vous vous déplacez en fauteuil. Vous avez été en poste chez Airbus, dans les ressources humaines. Il y a peu, avec quatre amis ingénieurs, vous avez réfléchi une solution de motorisation de votre fauteuil manuel. Expliquez-nous.

Charlotte ALAUX : Bonjour à tout le monde. Cela fait deux ans que l'on travaille sur ce projet. On a développé une fixation qui permet de motoriser son fauteuil avec une trottinette électrique. Au-delà du gadget que cela peut être de penser à une trottinette électrique, c'est finalement une vraie solution de motorisation qui est beaucoup plus abordable que les solutions qui existent aujourd'hui dans le médical. C'est en plus inclusif, puisqu'on utilise la même solution que n'importe qui. Et c'est performant, car cela permet de passer tous les obstacles quotidiens : des pentes, des pavés, des côtes, tous les obstacles que l'on rencontre sur son chemin à chaque trajet.



Frédéric : Il faut préciser que le fauteuil électrique est certainement un peu stigmatisant. Et un fauteuil, c'est cher. Votre solution est une solution alternative assez économique par rapport au prix d'un fauteuil électrique.

Charlotte ALAUX : On peut le comparer au fauteuil électrique, mais je le vois plus comme une motorisation ponctuelle que l'on peut ajouter sur un fauteuil manuel en fonction du handicap de la personne. Moi qui suis en fauteuil manuel, je n'ai pas forcément besoin d'être motorisée tout le temps, mais de manière ponctuelle pour effectuer de plus longues distances de la même manière qu'une personne valide a envie de prendre un vélo ou une trottinette pour effectuer de plus longues distances. C'est un peu la même chose. Cela permet de se motoriser de manière ponctuelle quand on en a envie. Et c'est un peu moins encombrant, car on peut plier le fauteuil manuel et la trottinette électrique. On peut les mettre dans la voiture si l'on n'a pas encore un véhicule adapté.

Frédéric : Vous avez la possibilité de conduire un véhicule, certainement adapté, mais vous pouvez du coup emmener cette solution pour vous déplacer ponctuellement.

Comment se passe le projet ? Où en êtes-vous dans le développement de ce projet et quels sont les problèmes et les joies que vous avez en montant ce projet ?

Charlotte ALAUX : On a fait notre présérie cet été. Nous avons livré nos 20 premiers clients. Et nous allons livrer notre première série avec 150 personnes qui ont précommandé. Nous sommes heureux de pouvoir les livrer au printemps.

On a passé deux ans à développer cette solution. On a déposé plusieurs brevets. On a été accompagnés par plusieurs mentors et l'on a répondu à plusieurs appels à projets pour nous aider à nous développer. On a été accompagnés par la région, par l'Europe, par BPI. On est aujourd'hui à cette phase de commercialisation. L'objectif est d'arriver à nous faire connaître. Ce n'est pas évident parce que l'on arrive dans un marché déjà bien établi. Et avec tous les gros événements comme Autonomic ou d'autres salons qui permettent de réunir beaucoup de monde, ce n'est pas évident sans ces salons de réussir à se faire connaître. On s'adapte. On passe par le digital, les réseaux sociaux. On essaie de faire des démonstrations à distance.

Frédéric : Dans cette crise sanitaire, ces salons ne peuvent pas avoir lieu. Mais vous n'avez pas baissé les bras puisque vous vous êtes rendus dans une trentaine de villes pour récupérer le retour d'utilisateurs et pouvoir prêcher la bonne parole. L'objet étant de glaner de nouveaux clients. Comment s'est déroulée cette phase ?

Charlotte ALAUX : Exactement. On s'est dit que l'on allait organiser une sorte de roadshow en septembre/octobre. On avait contacté une trentaine de villes, les centres de rééducation, les associations et les clubs handisport pour aller à la rencontre d'un maximum de personnes et leur présenter nos solutions. On voulait essayer de rencontrer des ambassadeurs dans chaque ville pour nous aider à nous faire connaître. Cela a été un mois et demi intense. On a très bien visé puisque c'était juste avant le deuxième confinement. C'était pile la bonne période.

Frédéric : C'est cela. Il faut dire aussi que vous êtes de jeunes entrepreneurs. Bravo à vous. Et vous utilisez justement les moyens modernes de la création d'entreprise. Vous avez créé une plate-



forme de crowdfunding. Vous avez utilisé les réseaux sociaux. Tout cela participe à une manière tout à fait originale et actuelle de lancer une activité. Vous êtes jeunes, en situation de handicap et malgré tout, c'est possible. C'est ce que vous nous dites.

Est-ce qu'il faut être bien entouré, Charlotte, pour monter son projet ? Expliquez-nous par qui vous avez été entourée et comment ça se passe ?

Charlotte ALAUX : Je suis très admirative d'Oksana. Je n'aurais pas osé le faire seule. Je suis accompagnée de mes quatre associés. Être une équipe, cela aide dans les moments un peu plus difficiles à se remotiver. On est accompagné par tout un écosystème. On est incubé à la Station F, à Paris. Ils nous aident avec plein de services pour nous expliquer le financement, les aspects juridiques, le business plan. Cela nous permet d'avoir accès à pas mal de mentors.

Frédéric : Vous avez été aidés également par BPI, par la région ? Par l'Europe, également.

Charlotte ALAUX : Tout à fait et par des organismes comme H'Up.

Frédéric : Vous avez participé à des concours.

Charlotte ALAUX : Des concours et des appels à projets dans le handicap et l'entrepreneuriat.

Frédéric : Tout cela fait que les différentes structures relaient aussi l'information. Cela démultiplie l'information sur la création de votre structure.

Charlotte ALAUX : Exactement.

Frédéric : Merci. Je reviendrai vers vous après. Je vais donner la parole à Patrick THIBAUT. Vous êtes cofondateur d'AMC Plastique. Parlez-nous de votre projet. Où en êtes-vous et quelles sont les difficultés auxquelles vous avez été confronté ? Vous étiez ouvrier agricole près de Châteauroux, dans le 36, une région où se trouve le président Dimitri PIVOT.

En 1987, vous aviez 18 ans. Vous avez un accident de moto et l'on doit vous amputer d'une jambe. Pour vous aussi, le monde bascule. Vous trouvez un emploi dans une entreprise polyester plastique AMC. Au départ du gérant, vous décidez de reprendre cette société en 2009. Cela fait 11 ans.

Expliquez-nous ce parcours d'ouvrier agricole, vous arrivez dans une entreprise, vous travaillez dedans. Vous la connaissez par cœur. Mais qu'est-ce qui fait qu'à un moment donné... Il y a eu ce déclencheur, cela fait partie des histoires de vie et ce déclenchement pour démarrer une activité d'entrepreneur... Expliquez-nous cela, Patrick.

Patrick THIBAUT : Suite à mon accident de moto, je ne pouvais plus continuer ma passion d'avant. J'ai dû changer de voie. J'ai trouvé cette personne qui a bien voulu me prendre à l'essai, au départ. Il a pris sa retraite. Avec mon apprenti, on a remonté une société il y a 11 ans. On a redémarré ailleurs d'où on était



Frédéric : Vous avez investi de nouveaux locaux. Expliquez-nous votre activité. Il faut bien préciser que vous avez repris cette entreprise avec votre apprenti. C'est un binôme qui dirige cette structure. Que proposez-vous ?

Patrick THIBAUT : On fait du matériel de pisciculture. Tout ce qui est nourrisseurs pour les poissons, des cuves de transport. On fait de l'aménagement de véhicules intérieurs pour la chasse, pour des choses comme ça. On fait du capotage industriel, du carénage de moto, de la voiture de rallycross, du revêtement de piscine.

Frédéric : À chaque fois qu'il y a besoin d'un revêtement en plastique ou d'une forme particulière, vous êtes là et vous avez la solution.

Patrick THIBAUT : On essaie de s'adapter à la demande du client.

Frédéric : Pour développer l'un de vos produits, vous avez déposé une enveloppe solo. Qu'est-ce que c'est ?

Patrick THIBAUT : C'est un peu comme un brevet. On va à la chambre du commerce et l'on dépose une enveloppe avec la date à laquelle on a commencé à fabriquer le produit pour éviter de se le faire copier. Pour pouvoir continuer à le fabriquer.

Frédéric : Cela permet aussi de marquer l'antériorité, de dater le moment où vous avez créé ce produit.

On parle beaucoup du regard. Votre patron de l'époque, le gérant de cette société que vous avez reprise, quel regard portait-il sur votre handicap ?

Patrick THIBAUT : Ça se passait très bien. Je l'ai relativement bien vécu, parce que j'étais bien entouré. J'ai continué à vivre comme je vivais avant, malgré le handicap. J'ai continué à faire de la moto. J'essaie de vivre le plus normalement possible.

Frédéric : Et vous n'avez pas de prothèse.

Patrick THIBAUT : Non. Je n'ai pas de prothèse. C'est un peu compliqué. Je suis désarticulé et c'est assez complexe.

Frédéric : Comment avez-vous vécu l'entrepreneuriat pendant ces 11 années ? Il faut que vous expliquiez que vous approchez de la retraite et que l'apprenti ne reprendra peut-être pas l'entreprise, car il a le même âge que vous. Comment vivez-vous cette aventure de l'entrepreneuriat avec ce handicap ou pas ? De toute façon, c'est un vrai métier d'entrepreneur que de diriger une entreprise. Comment le vivez-vous aujourd'hui ?

Patrick THIBAUT : Il y a de très bons moments. Il y a aussi des moments plus difficiles, parce que la conjoncture fait que c'est compliqué. Mais dans l'ensemble, depuis la reprise, les choses se passent relativement bien.



Frédéric : Et votre objectif sera certainement de transmettre à votre tour, si vous le pouvez, dans deux ou trois ans.

Patrick THIBAUT : Voilà.

Frédéric : Merci pour ce témoignage. Je vais maintenant accueillir la dernière invitée de cette table ronde, Virginie DELALANDE. Vous êtes malentendante. Vous êtes sourde profonde, de naissance. Vous êtes fondatrice et dirigeante d'Handicapower. Vous êtes avocate de métier. Vous avez gagné le concours d'éloquence sur France 2 en 2019 et vous avez créé Handicapower qui est un cabinet dans lequel vous êtes coach. Vous accompagnez des entrepreneurs et des salariés pour les aider à évoluer avec leur handicap. Bonjour, Virginie.

Vous avez écrit également un livre, parce que vous êtes une battante. Et ce livre a pour titre : « Abandonner ? Jamais ». Vous tenez la barre et vous y allez coûte que coûte.

Virginie DELALANDE : La réputation que l'on me donne souvent. Même si je suis fatiguée, même si j'en ai marre, même si parfois je baisse les bras, je reprends toujours le combat. Voilà pourquoi ce livre s'appelle « Abandonner ? Jamais ».

Frédéric : Expliquez-nous votre parcours et comment vous intervenez aujourd'hui, forte de cette expérience. Je crois que vous avez quitté votre métier même si l'aspect juridique vous sert toujours dans votre métier. Vous avez arrêté votre métier d'avocate pour vous consacrer à ce coaching et à cet accompagnement. Dites-nous quelle a été cette motivation de changer de voie.

Virginie DELALANDE : Ce changement est dû à ma personnalité. Cela n'a rien à voir avec le handicap comme on pourrait l'imaginer. J'ai commencé une carrière juridique comme avocate puis comme juriste d'entreprise. J'ai été chef de service dans une compagnie d'assurance en Suisse, j'ai travaillé chez Axa. J'ai été rattachée au service finance. Je me suis occupée des relations avec les investisseurs, etc. Je n'étais pas seule dans mon service. Nous étions quatre. Suite à des relations assez difficiles avec mes collègues, j'ai eu envie de faire autre chose.

Et j'ai découvert que dans la société dans laquelle je travaillais, le handicap n'avait pas vraiment sa place. On avait une mission handicap dans les filiales, mais au siège, on n'avait rien, puisqu'on n'était pas une société, mais un groupement d'intérêt économique. Il y avait cinq handicapés sur 400 collaborateurs. Ils n'avaient donc pas jugé nécessaire de mettre en place une mission handicap. Cela m'avait interpellée. Nous sommes une énorme compagnie d'assurances avec des filiales partout dans le monde et le handicap n'est pas un sujet dont on parle. Comment ça se passe pour nos clients en situation de handicap ? Je me suis aperçu qu'il n'y avait absolument rien. Certaines filiales prenaient des initiatives. Il y avait des choses qui se passaient pour les accidentés de la route qui étaient au départ pris en charge par l'assurance, mais pour la personne qui était déjà en situation de handicap et qui devenait cliente, il n'y avait pas particulièrement d'aménagement, d'aide, de produits adaptés, etc. Je me suis rendu compte notamment au niveau des appareils qu'il y avait des assurances pour les appareils auditifs ou les implants, mais que nous n'avions pas, alors que nous étions l'une des plus grandes compagnies d'assurances du monde.



Très vite, j'ai été confrontée au regard sur le handicap. C'est du social, ce n'est pas rentable, il n'y a pas de public. Je me suis dit : ce n'est absolument pas la réalité. Ce n'est absolument pas ce que je vis au quotidien. Je fais énormément de sensibilisation. Je suis restée 18 mois dans cette structure. Et j'ai été rattachée au marketing pour pouvoir mettre tout cela en place.

Je suis partie tout simplement, parce que je trouvais qu'ils mettaient trop de temps pour mettre les choses en place.

Frédéric : Vous avez créé, si nous en venons à votre activité d'aujourd'hui.

Virginie DELALANDE : J'y arrive. J'ai voulu aller voir comment cela se passait du côté des personnes en situation de handicap puisque je faisais un travail sur moi à ce moment-là, d'acceptation du handicap. Ce handicap de naissance, je l'acceptais bien, mais là où c'était compliqué, c'était de m'épanouir professionnellement, de faire de mon handicap une force.

En travaillant dessus, je me suis aperçue que je trouvais un certain nombre de clés qui me permettaient justement de faire en sorte que l'on me confie des responsabilités, que l'on vienne chercher ma compétence, ma performance. Et autour de moi, les gens me demandaient conseil. J'ai commencé à répondre aux besoins, aux demandes. Et un jour, une personne, puis deux personnes, puis dix personnes m'ont dit pourquoi ne serais-tu pas coach ? Au début, j'avais un problème de légitimité. Je me suis formée et aujourd'hui, j'ai créé cette société qui coache les personnes en situation de handicap et l'environnement de la personne en situation de handicap, à savoir les familles, le manager, la RH, la mission handicap, etc. pour les aider à avoir une vision qui pour nous, qui sommes concernés par le handicap, est normale.

Je n'ai pas gagné, mais je suis arrivée en finale du Grand oral sur France 2. Mais j'ai gagné de la notoriété. J'ai fait trois fois plus de vue dans mes vidéos. Tout le monde dit que c'est moi qui ai gagné, mais ce n'est pas vrai. Cela m'a fait prendre conscience de l'image de la société sur le handicap.

C'est la raison pour laquelle je suis aussi devenue conférencière. Alors que le coaching me permettait d'aider une personne, les conférences me permettent de changer le regard de 100 personnes, 2000 personnes.

Frédéric : Vous dites qu'il faut s'autoriser des choses, qu'il faut pousser les portes et être proactif. Il y a toutes ces croyances limitantes dont on parle depuis ce matin. Parlez-nous de cela.

Virginie DELALANDE : Effectivement. Je crois que la première chose à faire, c'est d'avoir confiance en soi. C'est-à-dire ne pas croire que, parce que vous avez un handicap, vous n'êtes pas performant. Il y a énormément de talent, il y a énormément de choses que vous avez développées pour compenser votre handicap et c'est là-dessus que vous devez miser. Vous devez mettre tous ces talents, toutes ces découvertes, toutes ces compétences au service des autres.

Frédéric : Vous battez beaucoup pour l'accessibilité, pour le respect de l'individu. Ce sont des choses très importantes pour vous.



Virginie DELALANDE : C'est très important. Je me bats également puisque je suis avocate pour le respect des droits de l'individu. Ce n'est pas, parce que nous sommes en situation de handicap que nous n'avons pas les mêmes droits.

Frédéric : Vous avez aussi une petite amertume. Vous trouvez qu'il y a beaucoup de textes, beaucoup de lois qui sont votées, et malheureusement, vous faites le reproche et vous avez l'amertume de voir qu'il y a toujours un peu de temps avant que ces lois soient appliquées.

Virginie DELALANDE : Exactement. Il y a des problèmes d'application. Quand quelque chose est voté, il faut un décret d'application derrière, qui apparaît deux ou trois ans après la loi. Entre-temps, il ne se passe rien. D'autre part, il y a un problème d'accès des personnes handicapées, ne serait-ce que pour les règles d'accessibilité physique ou de compréhension des débats. Par rapport à cela, il y a une vraie problématique.

La troisième chose, c'est que l'on sait que les personnes en situation de handicap sont beaucoup plus victimes que la majorité des gens de discrimination, de harcèlement, d'agressions physiques, d'agressions sexuelles. On ne permet pas à ces personnes de s'exprimer ou alors on ne les entend pas. C'est quelque chose qui me révolte.

Frédéric : Justement, cette formation d'avocate vous permet aujourd'hui d'être membre d'un comité de pilotage de droit pluriel. Et vous aidez, parallèlement à votre activité chez Handicapower, cette association. Juste un mot là-dessus avant de passer à quelques questions.

Virginie DELALANDE : Sur l'association droit pluriel, c'est une association gratuite qui permet aux personnes handicapées qui ont besoin de conseils juridiques, d'être adressées aux bonnes personnes, c'est-à-dire aux avocats qui connaissent la problématique du handicap. Évidemment, je leur fais bénéficier de ma notoriété.

Frédéric : Merci pour vos témoignages. William, quelques questions avant la fin de cette table ronde très intéressante.

William : Une question pour Virginie. A-t-on donné à Virginie les moyens d'exercer son métier d'avocate ?

Virginie DELALANDE : Il y a un problème. C'est un peu la galère avec le sous-titrage. Écrivez la question ce sera plus simple.

William : Je vous l'écris dans le chat.

Frédéric : Effectivement, vous précisiez... Ça va William ?

Virginie DELALANDE : Évidemment, pas du tout. Mais ce n'est pas la raison pour laquelle je suis partie. Je suis partie pour des raisons familiales. En fait, je n'ai pas eu le temps d'explorer tout ce qui existait sur le marché. Je suis partie travailler en Suisse. Ensuite, c'est un autre système. Il n'y a aucun aménagement. J'ai vraiment appris à me débrouiller toute seule et cela n'a pas été facile tous les jours. Quand je suis revenue en France et que j'ai travaillé dans ma compagnie



d'assurances, j'ai eu la chance lorsque je travaillais dans le marketing de bénéficier d'un aménagement de poste qui me permettait de téléphoner et de suivre...

Frédéric : Je pense que l'on a perdu l'image et le système informatique passe sur le son lorsque la liaison est mauvaise.

Une dernière question peut-être.

William : Une question pour Oksana. Comment avez-vous trouvé ce monsieur qui vous conseille et vous suit dans votre création d'entreprise ?

Oksana BRARD : Par le biais de H'Up. S'il y a des personnes disponibles qui sont intéressées par le projet, nous contacter.

Frédéric : Au passage, il faut préciser que cela a fait l'objet de remarques, qu'il y a des incubateurs dédiés à l'entrepreneuriat social. Parallèlement à tout cela, si vous manifestez le souhait de rejoindre H'Up Entrepreneurs en tant que talents bénévoles pour aider toutes les structures dont on parle depuis ce matin, n'hésitez pas à vous rapprocher d'eux. En tant que personne expérimentée, vous pouvez aider des porteurs de projets comme Oksana et comme Charlotte. N'hésitez pas là-dessus. Ce sont des personnes expérimentées, c'est comme le réseau Entreprendre Nord. Ou dans d'autres régions. C'est la mienne donc j'en parle en connaissance de cause. Le réseau Entreprendre permet aussi d'accompagner des projets de création d'entreprise ou de développement d'entreprise. N'hésitez pas à les rencontrer, car vous aurez lors de cet accompagnement une personne qui pourra vous accompagner et qui est un chef d'entreprise expérimenté. Il vous guidera pendant la période d'accompagnement qui peut durer deux ans.

On arrive un peu au terme de cette table ronde. Le temps passe très vite avec vous. Merci beaucoup pour vos témoignages. Merci Virginie et merci à Charlotte. Merci, Oksana. On vous souhaite beaucoup de chance pour la suite de vos projets. Patrick, bonne continuation également dans votre région pour AMC Plastique. Bonne retraite d'ici deux ou trois ans.

Merci à tous. Merci, Hélène, pour la traduction. On se retrouve dans un petit quart d'heure avec Jean-Christophe CONTINCELLO pour parler de la mise en place rapide d'un nouveau projet pour relancer son activité. 15 h 15-16 h. Rejoignez-nous. Bonne après-midi à vous. Cette première université du rebond inclusif continue. Merci.