

**« Journée de la stratégie » - Samedi 8 octobre 2016**  
**Session « Patrons sourds et réseaux d'entrepreneurs »**

*Transcriptions des interventions aux Assises par Système RISP*  
*Les interventions en LSF sont traduites en français par des interprètes sur place*

**« Un réseau d'entrepreneurEs SourdEs : Pourquoi ? Comment ? »**  
**Elise Ghienne, interprète et Master Économie Sociale, Toulouse**

**Support disponible.**

**Vidéos de témoignages disponibles.**

Je m'appelle Elise Ghienne, je vais vous raconter qui je suis, et surtout mon rêve. Vous constaterez que je rajoute des « E » majuscules pour écrire au féminin-masculin. Je suis interprète français - langue des signes. Je travaille à Toulouse, et suis salariée et associée de la SCOP INTERPRETIS depuis plus de 10 ans. J'ai bénéficié d'un congé individuel formation en 2014-2015. J'ai fait un master 2 Innovation par l'Economie Sociale, car je souhaite continuer à promouvoir l'économie sociale et solidaire. J'ai été accueillie en stage à la Maison de l'Initiative. C'était mon terrain d'études, j'y ai rencontré beaucoup d'entrepreneurEs sourdEs là-bas, et je les remercie beaucoup.

**Le salariat des sourdEs**

**Faible taux d'activité**

J'ai d'abord constaté un faible taux d'activité des SourdEs. En 2008, une étude (INSEE 2008) a révélé que 54% des personnes sourdes profondes en âge de travailler ont un emploi (on ne sait pas si elles sont signantes), et seulement 13 % sont au chômage. Cela veut dire que plus de 30% des personnes sourdes profondes ne travaillent pas et ne sont pas non plus demandeuses d'emploi ! C'est un paradoxe qui témoignent d'une part que peu de SourdEs accèdent à l'emploi, et d'autre part que beaucoup de SourdEs ont renoncé à chercher un emploi.

**Conditions de travail dégradées**

Pour les SourdEs qui ont un emploi, les conditions de travail sont souvent déplorables. On parle d'isolement, de postes à faible responsabilité, pas de déroulement de carrière. Je vous renvoie ici aux travaux de S. Dalle Nazebi, S. Kerbourc'h, et A. Karacostas.

Face à ces difficultés d'accès à l'emploi, ou d'un emploi qui ne convient pas, certaines personnes sourdes choisissent la voie de l'entrepreneuriat. Je suis allée à la rencontre des SourdEs, et vous montre des extraits vidéo de leurs témoignages, car ils m'ont beaucoup inspiré. Merci notamment à Lionel Vivet qui a fait germer la graine dans mon esprit.

**Témoignages (traduit de la LSF par l'auteure)**

**Témoignage de Poupée Palacios, éducatrice spécialisée.**

*« En grandissant dans un milieu négativiste, la personne sourde adulte voit l'entrepreneuriat comme quelque chose dont elle n'est pas capable. Cela remonte au vécu de l'époque scolaire, aux comportements oppressants des médecins, professeurs et parfois à celui de la famille qui elle-même subit leur influence. A force de voir toutes ces personnes qui essaient de la soigner, elle finit par penser*

*qu'elle a un problème, qu'elle ne peut pas intervenir, participer ni s'exprimer... La scolarité semble également insurmontable. A l'âge adulte, évoquer une carrière de cheFFE d'entreprise va donc lui sembler complètement grotesque ! La preuve, il n'y a aucun modèle de cheFFE d'entreprise sourdE. Résignée, elle accepte son destin ouvrier ou une vie de chômage. C'est le cas pour la majorité des personnes sourdes, elles n'ont que ce modèle autour d'elles. »*

**Témoignage de Nathalie Palama, entrepreneure.**

*« Les SourdEs n'ont pas l'habitude de créer des entreprises par eux-mêmes. Je pense qu'il faut les encourager car ils en sont capables. Mais cela ne sera possible qu'en prenant confiance en eux. Chaque activité demande des compétences à la fois de production mais aussi en gestion administrative. La rédaction du projet, la maîtrise du budget ou la recherche de financements sont des tâches ardues. »*

**Témoignage de Noémie Churlet, directrice de publication.**

*« Les stratégies conseillées par les entendantEs ne sont pas toujours adaptées aux SourdEs. Les formations prodiguées par des entendantEs sur le marketing ou la stratégie par exemple ne fonctionnent plus quand on les applique à la communauté sourde. Alors où apprendre ? Il nous manque une personne sourde ayant engrangé toutes ces compétences pour nous les transmettre. On apprend toujours sur le tas, on passe notre temps à faire du bricolage. »*

**Témoignage de Pascal Gendreau, entrepreneur.**

*« En situation de formation, la méconnaissance du monde des SourdEs de la part des entendantEs a été une difficulté. L'incapacité de certains formateurs à comprendre nos besoins générait une distance entre nous. Certes, la théorie et les outils qu'ils me prodiguaient constituaient une bonne base, mais il manquait un discours spécifique adapté à la situation des SourdEs. C'est décourageant de parler avec des gens qui refusent de prendre en considération nos spécificités. L'idéal serait de trouver des intervenantEs sourdEs aguerris, qui auraient vécu le même parcours que nous. on pourrait s'inspirer d'eux. On pourrait partager toutes nos interrogations, et leur modèle de réussite serait rassurant pour ceux qui se lancent. »*

**Témoignage de Sadik Cassim, entrepreneur.**

*« Même si je pense beaucoup de bien des associations, les entreprises offrent beaucoup plus de possibilités financières. Les associations vivent essentiellement de subventions, ce qui les conduit parfois à leur perte, pas toutes heureusement ! C'est bien de montrer que des SourdEs peuvent créer des entreprises, cela suscitera peut-être des vocations. Je rêve d'un monde avec beaucoup d'entreprises sourdes, et c'est possible ! »*

**Témoignage d'Audrey Sangla, cheffe de projet.**

*« Il y a de plus en plus d'entreprises, et les domaines d'activités de plus en plus variés. Mais ces activités restent trop souvent liées à la communauté sourde. Les entreprises non liées sont beaucoup trop rares. Il faudrait que davantage de SourdEs créent des entreprises classiques, pour vendre des voitures ou n'importe quoi. En restant dans le champ de la communauté sourde, ces activités alimentent un circuit fermé. De plus, au sein de la communauté, l'économie sourde est encore fragile. Entre les entrepreneurEs sourdEs, la culture économique et commerciale est acquise. C'est le marché des consommateurs sourds qui n'est pas mûr. Les SourdEs ont l'habitude et acceptent facilement de payer les produits qui émanent d'entreprises entendantes, mais sont réticentEs lorsqu'il s'agit d'entreprises sourdes. Je constate que les SourdEs rechignent à payer un service d'interprète ou d'accessibilité. Cette réticence est encore un mystère pour moi. »*

**Témoignage de Pascal Gendreau, entrepreneur.**

*« Il y a beaucoup de raisons pour lesquelles il serait intéressant de regrouper des entrepreneurEs SourdEs. Par exemple, la mutualisation du secrétariat permettrait de résoudre le problème de la communication téléphonique. Un réseau pourrait embaucher unE secrétaire entendantE travaillant pour plusieurs entrepreneurEs SourdEs. Un réseau permettrait également aux entrepreneurEs SourdEs d'échanger et de partager leurs idées, ce qui n'a jamais été encore fait. »*

### **Témoignage de Stéphane Amossé, entrepreneur.**

*« L'intérêt que je perçois dans un réseau d'entrepreneurEs SourdEs est d'avoir un lieu d'échange. En tant que directeur, il est certaines choses dont il est difficile de parler avec les salariéEs qui ont le nez dans le guidon. J'ai parfois besoin d'échanger à un autre niveau, celui de gestionnaire d'entreprises. Il existe des réseaux pour les entrepreneurEs entendantEs, échanger avec eux est aussi intéressant. Mais notre réalité de vie et de travail est très différente. Ainsi, un réseau des entrepreneurEs SourdEs favoriserait les échanges, tout en restant ouvert sur le monde entendant, si toutefois on nous donne les moyens de communiquer entre sourdEs et entendantEs bien sûr, car les frais d'accessibilité et d'interprète sont systématiquement imputés aux SourdEs ! Si on pouvait se retrouver entre entrepreneurEs SourdEs, cela permettrait d'améliorer notre confiance en nous. On se rendrait compte qu'on partage les mêmes problématiques et nous en sortirions renforcés. Je rêve d'un tel réseau. Je ne serai pas le premier à lancer l'initiative mais je rejoindrai ce réseau. »*

Les extraits de ces témoignages datent de juin-juillet 2015, ils ont alimenté mon mémoire « Favoriser l'entrepreneuriat des SourdEs », soutenu en septembre 2015. Ce mémoire est une étude comparative les stratégies développées par les minorités (les femmes, les membres des minorités visibles, ou les personnes victimes de discriminations) pour entreprendre. Je vous invite à lire le livre de Norbert Alter « La force de la différence », qui est une étude sociologique sur les patrons différents.

J'ai fait deux enquêtes, l'une auprès des personnes sourdes (42 réponses complètes, dont 20 entrepreneurEs SourdEs). L'autre auprès des structures d'accompagnement entendantes (50 réponses) . Je n'avais pas encore rencontré Langue Turquoise.

## **Les freins à l'entrepreneuriat des SourdEs**

### **Le manque d'accessibilité.**

C'est toujours le premier frein cité, tant par les SourdEs que par les accompagnantEs à la création d'entreprise. Les difficultés de communication sont flagrantes, primordiales.

### **Le double sens de la minorité.**

Cette notion plus complexe fut développée par Colette Guillaumin (1985). En langue française, le terme « minorité » revêt deux sens : minorité en nombre, mais aussi le sens de « je ne suis pas majeur » (moins de 18 ans, ou majeur incapable). Pour la plupart des entendantEs, une personne handicapée est une personne considérée comme mineure et incapable.

### **La figure de l'étranger.**

Cette notion est développée par Schutz (2011), et se retrouve dans les témoignages récoltés. Ce n'est pas juste « être étranger » dans le sens « être étrange ». La différence tient souvent les SourdEs à distance d'une manière plus ou moins consciente ou volontaire. Une certaine distance se génère petit à petit entre les habitudes des entendantEs (qui sont dans la majorité) et celles des SourdEs. Il faut beaucoup d'échanges entre les personnes sourdes et entendantes pour mieux se comprendre et atténuer les différences.

### **Le faible sentiment de compétence.**

La domination entendante finit par convaincre les SourdEs qu'ils ne sont pas capables, à l'échelle communautaire. Le fatalisme s'installe et certaines personnes considèrent que ce n'est même pas la peine d'essayer ! C'est un frein difficile à surmonter. Je pense que la communauté ne peut s'en affranchir qu'elle-même.

### **Une faible consommation communautaire.**

Audrey Sangla a parlé de la faible consommation communautaire et c'est aussi un cheval de bataille. La communauté sourde rechigne à acheter les biens et services produits par des SourdEs. Cela peut être de la jalousie, mais c'est surtout la domination entendante qui a convaincu les SourdEs de leurs moindres compétences, donc leur produits seraient moins biens... Comment convaincre les SourdEs d'acheter « Sourd » ? Il y a toute une stratégie à penser.

### **Les allocations : frein ou aide ?**

Les allocations sont parfois considérées comme un frein, car il suffit de les toucher sans bosser. Ce n'est pas ma vision des choses. Je perçois ces allocations comme l'équivalent du revenu universel. Cela permet aux SourdEs de s'investir autrement dans la société civile, en animant la vie associative, mais aussi en créant de l'activité économique.

### **Les motivations à entreprendre**

Les autres entrepreneurEs ont parlé des motivations, je ne reviens pas trop dessus :

- Contourner le marché du travail discriminant ;
- Créer ses propres conditions de travail ;
- Participer à l'émancipation individuelle et collective ;
- Etre un modèle de réussite pour les prochaines générations, on en a beaucoup parlé dans ces assises ;
- Satisfaire des intérêts personnels tel que le statut social, et l'accès aux lieux de pouvoir ;
- Financer les besoins communautaires : Les financements sont de plus en plus rares et peut-être que certains besoins communautaires peuvent être financés par l'économie sourde.

Dans mon mémoire, je développe deux axes pour développer l'entrepreneuriat :

D'une part, il faudrait améliorer l'accompagnement à la création d'entreprise. La Maison de l'initiative où j'ai fait mon stage est une coopérative d'emplois, avec des coopérateurs sourds, et un service d'interprètes associées-salariées de la coopérative. Ces acteurs de la Maison de l'Initiative construisent ensemble un guide pour améliorer l'accompagnement des personnes sourdes à la création d'entreprise, en vue de partager son expertise. C'est un projet à destination des structures locales d'accompagnement. Cela vient compléter le travail de Langue Turquoise qui propose une formation à la création d'entreprise en langue des signes sur Paris. Pour les Parisiens, Langue Turquoise peut faire l'accompagnement sur toute la durée. Mais en province, il est parfois utile d'organiser des relais locaux, et le guide pratique sera alors fort utile.

### **Un réseau de l'économie Sourde**

L'autre idée qui a émergé, c'est d'avoir un réseau des entrepreneurEs pour relayer, parrainer.

Il y existe beaucoup de réseaux entendants : des réseaux classiques (réseau Entreprendre, OptimRezo...), des réseaux thématiques (Groupement des Métiers du Bois...) des réseaux de l'économie sociale et solidaire (Coopérer pour entreprendre, CGSCOP, Ashoka, Copéa, Egalité, Mouves...), des réseaux de femmes (Mampreneurs, 100 Mirrors...), des réseaux communautaires (BTZ NetWork pour la Bretagne, Perspectives réseau afro-caribéen, Select Magreb...). Il ne faut pas copier-coller ces réseaux, mais s'en inspirer, car un réseau apporte beaucoup de choses aux entrepreneurEs.

Pendant cette année de formation, je suis rentrée en utopie. J'ai fait ce rêve où tout pouvait se faire de manière entièrement accessible, en langue des signes, pour des sourdEs et par des sourdEs.

### **Réseau d'entraide.**

Le réseau permet un échange de savoirs, d'expériences et de pratiques, grâce à des réunions et des rencontres. Un tel réseau participe à l'autonomisation communautaire et de l'amélioration de la confiance en soi : en voyant que des SourdEs ont réussi à créer des entreprises, on se dit qu'on peut aussi y arriver, et bénéficier de leurs conseils. Ce réseau pourrait organiser le parrainage des jeunes entrepreneurEs SourdEs. Le réseau permet aussi une meilleure connaissance du marché économique : les entrepreneurEs se refilent des tuyaux, des méthodes, des petits trucs.

### **Mutualisation.**

Dans les TPE-PME, et chez les auto-entrepreneurEs SourdEs, le secrétariat et la comptabilité apparaissent comme un besoin, mais les structures sont trop petites pour embaucher. Un réseau pourrait organiser une réponse mutualisée à ces besoins. Pour compléter les centres relais, un réseau pourrait aussi organiser une mutualisation de moyens de communication. Il serait aussi possible de mutualiser des locaux ou du matériel. Au fil de mes rencontres, j'ai imaginé la mutualisation du développement d'un logiciel de saisie prédictive permettant à un artisan sourd de pouvoir écrire sur une tablette plus rapidement. Cela demanderait de configurer le logiciel en fonction de son activité à lui, mais cela pourrait ensuite être partagé entre plusieurs acteurs économiques.

### **Expertise.**

Un réseau Sourd peut aussi être un réseau d'expertise et de soutien auprès des entrepreneurEs sourdEs. On parle souvent de la veille sur les appels d'offre, mais le besoin porte surtout sur une aide à la rédaction des réponses aux appels d'offres. Les conseils juridiques sont aussi très demandés bien sûr.

### **Visibilité.**

La visibilité de l'économie Sourde peut bénéficier d'un réseau national, centralisé avec une sorte d'annuaire. Il existe déjà Happy Deaf. J'ai rencontré Nathalie Palama, à l'origine de Soo5 en Suisse. Ce sont des outils simples mais efficaces.

Un réseau peut aussi organiser la promotion de l'économie Sourde, et étant présent dans des lieux stratégiques, tels que les salons professionnels, ou auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie. Il peut aussi coordonner des actions de communications à l'échelle locale ou nationale. Cela permettra notamment de sensibiliser l'environnement (clientèle, fournisseurs, partenaires publics et privés) aux besoins spécifiques de la communauté sourde.

### **Lobbying.**

Un réseau d'entrepreneurEs SourdEs pourrait devenir une force de proposition et un interlocuteur auprès des pouvoirs publics. Car une tête de réseau peut plus facilement interpeller les instances nationales. Ce réseau pourra s'appuyer sur les autres réseaux existants, mais il pourra défendre les intérêts spécifiques des entrepreneurEs SourdEs.

### **Avantages collatéraux**

Je vois beaucoup d'avantages collatéraux à l'existence d'un tel réseau. Notamment, les entreprises dirigées par des SourdEs pourraient faciliter l'insertion professionnelle des sourds, en les accueillant dans de meilleures conditions. Soutenir les entrepreneurEs SourdEs, cela permettra probablement de

faire modèle et d'améliorer les conditions de travail des salariéEs SourdEs dans les autres entreprises. Cela peut également soutenir la création des activités qui manquent à la communauté sourde. A Toulouse par exemple, nous avons une génération de personnes sourdes vieillissantes pour laquelle rien n'est adapté. C'est une catastrophe annoncée qui se prépare pour les prochaines décennies. Si les sourds ne s'en occupent pas, les entendants ne s'en occuperont pas non plus !

Merci pour votre attention. Comme tous les ouvrages universitaires, mon mémoire est long et plein de références, mais j'aimerais qu'il soit un outil de travail pour vous faire rêver, et j'espère que ce réseau verra le jour.

Elise Ghienne  
eliseghienne@yahoo.fr