

Coralie Bonnefoy (à Marseille), le 29/09/2017 à 18h25

Envoyer par i

Portrait. Ancienne malade, Julie Meunier a lancé Les Franjynes, des accessoires pour femmes atteintes de cancer.

< Article précédent



Une alternative à la perruque, plus accessible... / Ilan Dehe

De son cancer, elle parle comme d'« une épreuve » dont elle a su « faire une expérience ». En mars 2015, à 27 ans, Julie Meunier apprend qu'elle est atteinte d'un cancer du sein hormono-dépendant. « Un truc carabiné... », soupire-t-elle. Cette Varoise, alors juriste en droit immobilier dans un cabinet d'administration de biens à Nice, entame un marathon de dix-huit mois de traitement : chimiothérapie, rayons, opérations.

« Pendant plus d'un an, j'ai été chauve. Comme tout le monde, au départ, j'ai acheté une perruque... que je n'ai jamais pu porter. Cela me grattait, me tenait chaud, je ne me reconnaissais pas dessous. »

LIRE AUSSI : Les malades du cancer face à la « tyrannie de la pensée positive »

La jeune femme bricole alors des coiffures chez elle, avec des foulards et une fausse frange achetée des mois auparavant. « Moi, je suis coquette ! Le résultat était incroyable. Parce que lorsqu'on perd cheveux et sourcils, on se ressemble tous. On est comme amputé de notre identité. »

Julie anime des ateliers à la ligue contre le cancer

Durant son traitement et aujourd'hui encore, Julie anime bénévolement des ateliers à la Ligue contre le cancer, ou au sein d'établissements hospitaliers. Elle y apprend à nouer des foulards, à disposer des postiches pour rester soi malgré l'alopecie, la perte de cheveux consécutive à une chimio. *« Lors des ateliers, j'ai mesuré le besoin des femmes en la matière. Une perruque coûte entre 300 et 3 000 €. Les moins coûteuses sont souvent très moches. »*

En 2016, Julie décide de créer Les Franjynes, sa propre marque de franges, turbans, bandeaux et même bonnets de bain. Elle se heurte à ce qu'elle appelle la « double peine » des banques, qui refusent de lui prêter de l'argent du fait de sa pathologie ; mais collecte 35 000 € par une levée de fonds sur Internet. *« Pendant dix-huit mois, ce projet m'a permis de voir plus loin que la maladie ; je n'allais pas m'arrêter parce que des banquiers me mettaient des bâtons dans les roues ! »*

« Je fais tourner ma boîte et j'adore ma vie. »

Les ventes ont officiellement démarré à la toute fin du mois de juin. En juillet, Julie a écoulé 300 de ses produits. *« Surtout, j'ai obtenu que la fausse frange soit prise en charge par la Sécurité sociale au même titre que toute prothèse capillaire. C'est essentiel pour moi de rester dans l'économie sociale et solidaire. J'ai beaucoup souffert de la baisse de mes revenus pendant la maladie et je me suis dit que – sous ou pas ! – toute femme devait pouvoir se mettre un accessoire joli sur la tête durant son traitement. »*

Une alternative à la perruque, plus accessible : 50 € pour la frange et 40 € pour le turban. La marque se décline également pour petite fille (1).

Aujourd'hui, la trentenaire affiche une joie communicative. *« Je fais tourner ma boîte et j'adore ma vie. »* Comme elle a été « sauvée par un essai clinique » (Bérénice, mené au centre Antoine-Lacassagne, à Nice), Julie reverse 5 % de ses ventes à la recherche contre le cancer : *« Il n'y a que dans la solidarité et l'union qu'on arrivera à avancer face à ce fléau. »*

Coralie Bonnefoy (à Marseille)

(1) www.lesfranjynes.com



À SUIVRE : Trois « utopies réalistes »

