

ÉDITO

Frédéric Lavenir
PRÉSIDENT DE L'ADIE

Migrer, c'est déjà
entreprendre.

Dossier exclusif

Les personnes de nationalité
étrangère entreprennent
autant que les Français.

Témoignages

8 entrepreneurs de nationalité
étrangère financés par l'Adie
racontent leur histoire.



Éditorial, par **Frédéric Lavenir**, Président de l'Adie **2**

Les personnes de nationalité étrangère qui entreprennent en France **4**

L'Adie et les entrepreneurs de nationalité étrangère **6**

Dépasser les frontières et tracer sa voie : 8 personnes financées par l'Adie racontent leur parcours de vie..... **16**



Farshad



Niloofar



Michèle



Joseph



Ana Maria



Sylla



Shahil



Ana

L'Adie en chiffres **30**

Crédits photographiques :
Adie, Alain Le Coz, Édouard Ducos, Théophile Joos, Wassim Loumi, Wilfrid Patrice,
Cécile Rollande, Myriam Vega

Éditorial

Migrer, c'est entreprendre.

Migrer, c'est déjà entreprendre. Maria Nowak, la fondatrice de l'Adie, le savait bien, elle qui venant de Pologne avait traversé une Europe tout juste sortie de la guerre, pour un jour arriver en France à l'âge de 12 ans sans papiers et sans parler un mot de français.

Oui, migrer, c'est déjà entreprendre.

Car c'est se lancer dans l'inconnu et parier que ça marchera ; c'est commencer une vie nouvelle, dans un pays que l'on ne connaît pas et une langue qu'on ignore, avoir à se débrouiller avec ce que l'on sait faire et apprendre le reste « sur le tas », devoir tisser partant de rien des liens de confiance et les faire fructifier ; c'est se heurter à la bureaucratie, attendre des papiers qui ne viennent pas, persévérer malgré les échecs, et vivre dans l'incertitude du lendemain.

Rien d'étonnant donc à ce que beaucoup de migrants décident de créer leur entreprise et le fassent avec succès !

L'Adie, qui finance et accompagne depuis plus de 35 ans celles et ceux qui n'ont ni capital ni accès au crédit, connaît bien ces femmes et ces hommes nés à l'étranger qui décident de créer en France leur propre emploi. Pour eux, souvent originaires de pays où le travail indépendant est la norme, la démarche entrepreneuriale est naturelle : mais sans capital ni réseau, en environnement inconnu et souvent hostile, le défi est de taille !

L'Adie les aide à le relever en leur prêtant l'argent nécessaire pour démarrer, en les guidant dans leurs démarches, en leur apportant le support humain et technique permettant d'éviter les écueils. Et le plus souvent, par leur talent, leur courage et leur persévérance, ils réussissent - comme l'illustrent les histoires de Farshad, de Niloofar, de Michèle, de Joseph, d'Ana Maria, de Sylla, de Shahil Samoon ou d'Ana, clients de l'Adie qui témoignent dans ce dossier.



Dans le commerce, la restauration, les services à la personne, l'artisanat, le transport, le bâtiment, ils gagnent de quoi vivre avec la fierté de rendre un service utile, contribuent à la création de richesse dans notre pays et, bien souvent, à la revitalisation de banlieues, de bourgs ou de centres-villes vidés de toute activité.

Ce n'est pas qu'une conviction, c'est une réalité : le droit à l'initiative économique est un formidable chemin d'intégration pour celles et ceux qui ne sont pas nés en France. Chaque jour, bénévoles et salariés de l'Adie s'engagent ensemble pour libérer ce chemin des obstacles semés par la méfiance et les préjugés - ces obstacles qui, selon les mots même de Maria Nowak, sont non seulement injustes mais contraires au bon sens.

**Frédéric Lavenir,
Président de l'Adie**



Il n'est pas nécessaire d'être né en France ou d'être de nationalité française pour entreprendre.

Les personnes nées à l'étranger en situation régulière et les réfugiés peuvent parfaitement créer leur entreprise en France si elles disposent :

- d'une carte de résident longue durée ou autre.
- d'une carte de séjour, qu'elle porte la mention « vie privée et familiale » « toute profession en France » ou « entrepreneur / profession libérale »
- d'une carte de « bénéficiaire de la protection temporaire » pour les ressortissants ukrainiens.



Étranger, immigré, migrant, réfugié... De quoi parle-t-on ?

◦ Immigré¹ :

Selon la définition adoptée par le Haut Conseil à l'Intégration, un immigré est une personne née étrangère à l'étranger et résidant en France. La qualité d'immigré est permanente : un individu continue à appartenir à la population immigrée même s'il devient Français.

◦ Migrant³ :

Il n'existe pas de définition juridiquement reconnue du terme « migrant ». Selon les Nations Unies, ce terme désigne « toute personne qui a résidé dans un pays étranger pendant plus d'une année, quelles que soient les causes, volontaires ou involontaires, du mouvement, et quels que soient les moyens, réguliers ou irréguliers, utilisés pour migrer. »

◦ Étranger² :

Un étranger est une personne qui réside en France et ne possède pas la nationalité française. À la différence de celle d'immigré, la qualité d'étranger ne perdure pas toujours tout au long de la vie : on peut devenir français.

◦ Réfugié⁴ :

Au sens de la Convention de Genève de 1951, ce terme désigne toute personne qui se trouve hors de son pays ou qui ne peut ou ne veut y retourner en raison de la violence, de la guerre et/ou qui craint avec raison d'être persécutée du fait de sa race, de sa religion, de sa nationalité, de son appartenance à un certain groupe social ou de ses opinions politiques.

1 : Source Insee

2 : Source Insee

3 : Source Unesco

4 : Source Unesco

5 : Insee, données 2023, © Observatoire des inégalités

6 : Insee, *Les créations d'entreprise en 2023*

7 : Insee, *Immigrés et descendants d'immigrés*, édition 2023 - chiffres pour 2021



... qui entreprennent en France

BIEN QUE FAISANT FACE À PLUS DE FREINS, LES PERSONNES IMMIGRÉES ENTREPRENNENT AUTANT QUE LES FRANÇAIS.



1 créateur d'entreprise individuelle en France sur 6 est une personne de nationalité étrangère.

16 %



DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES CRÉÉES EN FRANCE
LE SONT PAR DES PERSONNES DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE⁶

Les personnes immigrées entreprennent autant que les Français.

14 %

DES PERSONNES IMMIGRÉES
EN EMPLOI EN FRANCE



13 %

DE L'ENSEMBLE
DE LA POPULATION ACTIVE

ONT LE STATUT D'INDÉPENDANT⁷

Les freins à l'entrepreneuriat des personnes de nationalité étrangère sont nombreux.

◦ **La langue**

Pour les non-francophones, la première barrière est celle de la langue française, dont la maîtrise à l'oral et à l'écrit est nécessaire, ne serait-ce que pour mener les démarches administratives relatives à la création puis à la gestion d'une entreprise.

◦ **La complexité administrative**

Les démarches administratives représentent une complexité importante pour les personnes de nationalité étrangère et l'accompagnement que l'Adie délivre par le biais des permanences administratives est particulièrement adapté pour répondre à ce besoin.

◦ **Le manque de réseau**

Des personnes qui connaissent peu de personnes en France peuvent rencontrer des difficultés à trouver un proche en mesure de se porter garant de leur demande de prêt.

Pour que ce ne soit pas un frein, l'Adie propose des solutions alternatives, au cas par cas comme des prêts sur garantie en immobilisant 25 % du montant de prêt, ou encore des prêts de groupe.

◦ **L'accès au financement**

Le manque de traçabilité de l'historique de crédit des personnes immigrées en France constitue un frein majeur à leur accès au crédit bancaire.

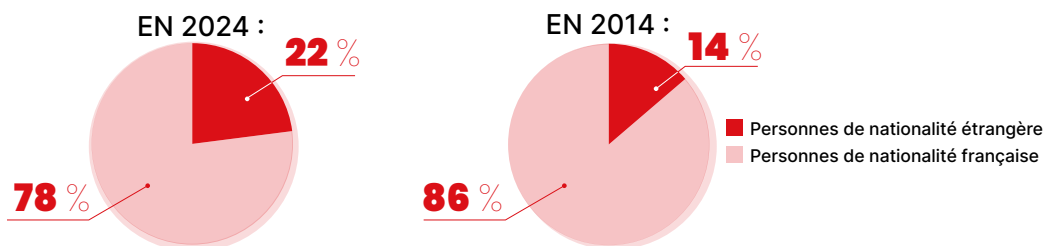
◦ **Les limitations liées au titre de séjour, en particulier pour les personnes de nationalité étrangère non européenne**

Les statuts de séjour ne sont pas adaptés à des trajectoires hybrides ou évolutives, cumulant ou alternant entrepreneuriat, études et salariat, alors même que la création d'entreprise est porteuse d'intégration, de développement économique, d'emplois et nécessite de pouvoir s'inscrire avec sérénité, dans la durée, sur le territoire.

L'Adie et les entrepreneurs de nationalité étrangère

1 entrepreneur sur 5 financé par l'Adie est de nationalité étrangère.

Portée par le développement de l'action de l'Adie dans les quartiers et par le bouche-à-oreille d'une population pour qui elle représente souvent la seule solution de financement, la proportion d'entrepreneurs de nationalité étrangère financés est croissante.



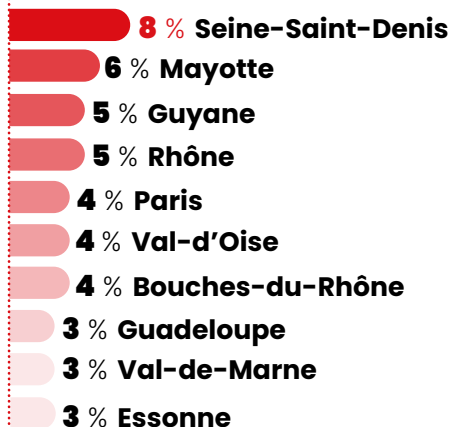
4 entrepreneurs de nationalité étrangère sur 10 financés par l'Adie vivent dans les quartiers prioritaires.

L'augmentation de la proportion de créateurs d'entreprise de nationalité étrangère s'explique en partie par les efforts continus de l'Adie pour non seulement pour augmenter sa présence dans les quartiers populaires, où les personnes de nationalité étrangère sont sur-représentées, mais aussi pour développer sa capacité à aller au devant des populations les plus éloignées des circuits institutionnels classiques, en se rendant dans les associations, les lieux de vie et de rencontre, les marchés...



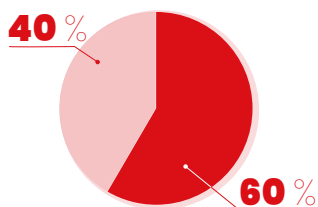
Les entrepreneurs de nationalité étrangère sont plus nombreux dans les grandes agglomérations hexagonales et dans les outremer.

Les départements où l'Adie finance le plus d'entrepreneurs de nationalité étrangère :

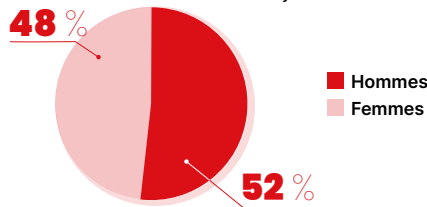


Les entrepreneurs de nationalité étrangère financés par l'Adie sont surtout des hommes d'âge moyen.

PARMI ENTREPRENEURS DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE :



PARMI ENTREPRENEURS DE NATIONALITÉ FRANÇAISE :

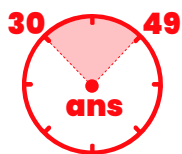


1 sur 5
DES FEMMES

1 sur 4
DES HOMMES

ACCOMPAGNÉES PAR L'ADIE SONT **DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE**

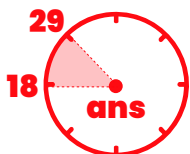
Comme les Français, les entrepreneurs de nationalité étrangère se lancent surtout entre 30 et 49 ans, mais de façon générale, plus tard.



66%
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE
FINANCÉS PAR L'ADIE⁹

54%
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ FRANÇAISE
FINANCÉS PAR L'ADIE

Ils ont moins tendance à se lancer jeunes que les entrepreneurs de nationalité française.



15%
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE
FINANCÉS PAR L'ADIE⁹

27%
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ FRANÇAISE
FINANCÉS PAR L'ADIE

8 : Chiffres Adie, 2024

9 : Chiffres Adie, 2024

Les entrepreneurs de nationalité étrangère sont plus souvent soit très diplômés, soit peu diplômés.

La part des entrepreneurs de nationalité étrangère diplômés du supérieur long est plus importante que celle des Français. Il en est de même pour la part des entrepreneurs de nationalité étrangère sachant uniquement lire, écrire et compter.

Entreprendre peut alors s'apparenter à une stratégie pour exercer un métier au niveau de ses compétences et de son expérience quand celles-ci ne sont pas reconnues en France sur le marché du travail salarié.

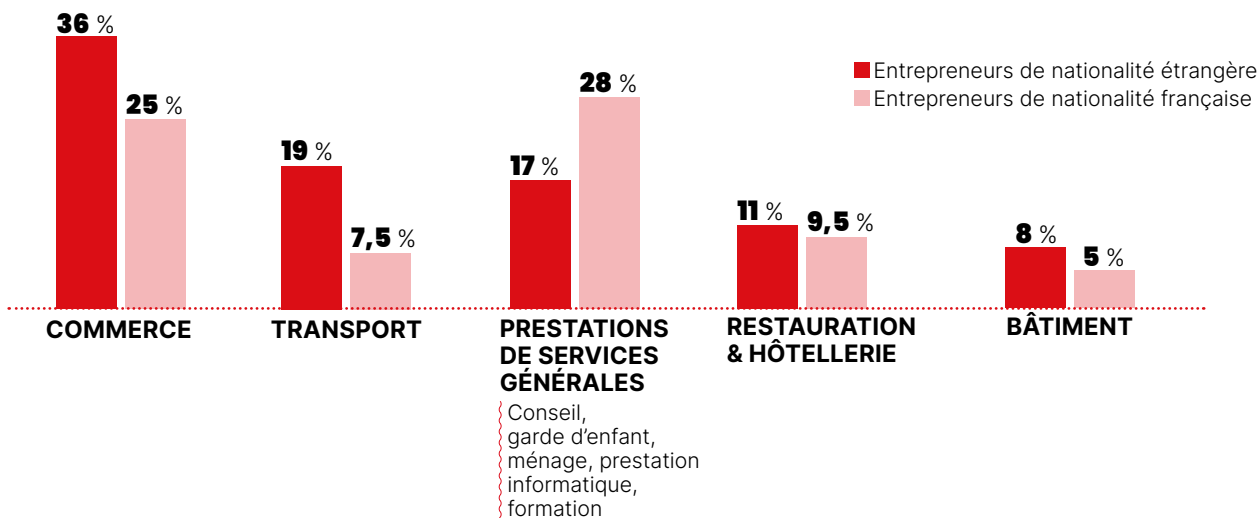


L'entrepreneuriat peut être également une façon de pallier le manque de diplôme en mettant en œuvre de façon indépendante des compétences acquises hors des circuits académiques traditionnels.



Les entrepreneurs de nationalité étrangère financés par l'Adie sont sur-représentés dans les secteurs du commerce et des transports.

Les secteurs d'activités les plus prisées par les entrepreneurs de nationalité étrangère



10: Chiffres Adie, 2024

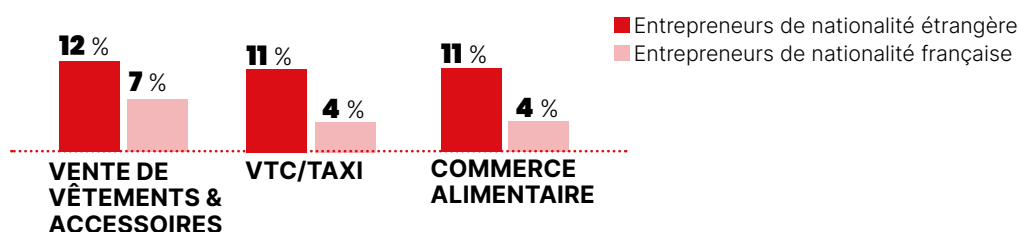
11: Chiffres Adie, 2024

12: Étude d'impact Adie et Archipel&Co, 2024

13: Étude d'impact Adie et Archipel&Co, 2024

La vente de vêtements, l'activité de VTC et le commerce alimentaire sont deux fois plus souvent exercés par des entrepreneurs de nationalité étrangère.

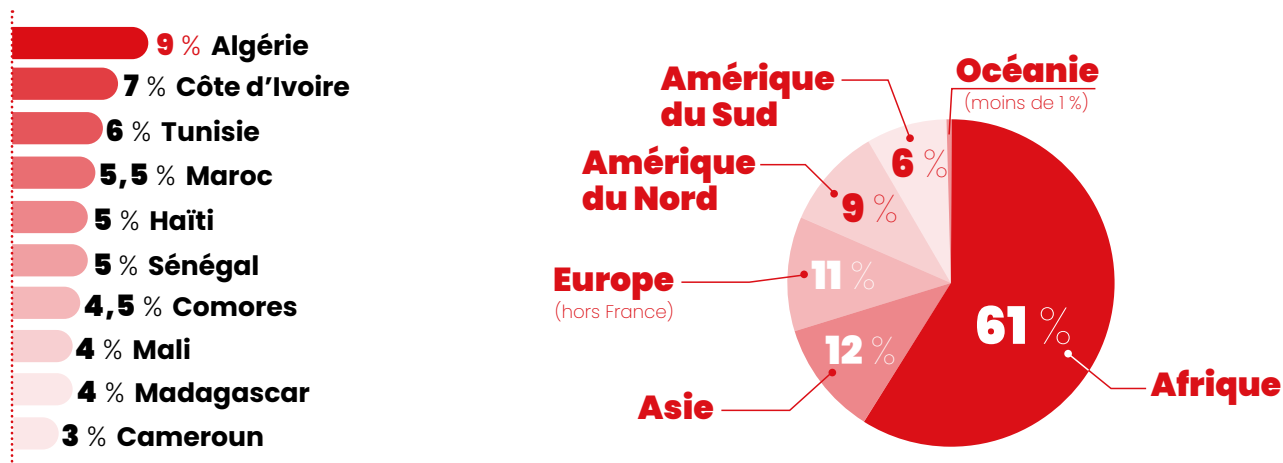
Les activités où les entrepreneurs de nationalité étrangère sont sur-représentés



Les entrepreneurs de nationalité étrangère financés par l'Adie sont originaires de 130 pays.

Ils sont en majorité originaires de pays francophones.

Les entrepreneurs de nationalité étrangère financés par l'Adie sont originaires surtout de :



Les entrepreneurs de nationalité étrangère se lancent pour les mêmes raisons que les entrepreneurs de nationalité française.

Pour les entrepreneurs de nationalité étrangère comme les entrepreneurs de nationalité française, financés par l'Adie la motivation n°1 pour se lancer est le désir d'être indépendant et de gagner en flexibilité et en liberté dans la gestion de leur temps¹³.

L'Adie et les entrepreneurs de nationalité étrangère

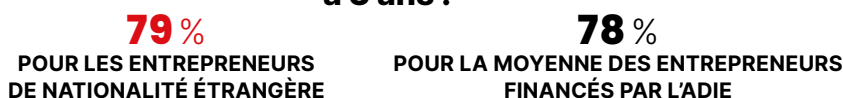
Les entreprises créées par les entrepreneurs de nationalité étrangère sont aussi pérennes que celles des entrepreneurs de nationalité française.

TAUX DE PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES¹⁴

à 2 ans :



à 3 ans :



Les entrepreneurs de nationalité étrangère financés par l'Adie ont une propension plus forte à embaucher des salariés.



EMBAUCHENT DES SALARIÉS



ONT L'INTENTION D'EMBAUCHER DANS LES 12 PROCHAINS MOIS



¹⁴ : Étude d'impact Adie et Archipel&Co, 2024
¹⁵ : Étude d'impact Adie et Archipel&Co, 2024

L'Adie est un acteur indispensable pour l'entrepreneuriat des personnes de nationalité étrangère en France.

90 %
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE
FINANCÉS PAR L'ADIE

2/3
DES ENTREPRENEURS
FINANCÉS PAR L'ADIE EN
MOYENNE

ESTIMENT QUE L'ADIE A JOUÉ
UN RÔLE CONSIDÉRABLE
DANS LA CONCRÉTISATION
DE LEUR PROJET¹⁴



La création d'entreprise a un impact déterminant sur l'intégration et sur l'insertion professionnelle et économique des entrepreneurs de nationalité étrangère.

65 %
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE

56 %
EN MOYENNE DES ENTREPRENEURS¹⁵

FINANCÉS PAR L'ADIE ESTIMENT QUE LEUR SITUATION FINANCIÈRE S'EST AMÉLIORÉE

71 %
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE

56 %
EN MOYENNE DES ENTREPRENEURS

FINANCÉS PAR L'ADIE SE SENTENT MIEUX INTÉGRÉS À LA SOCIÉTÉ

78 %
DES ENTREPRENEURS
DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE

69 %
EN MOYENNE DES ENTREPRENEURS
FINANCÉS PAR L'ADIE

FINANCÉS PAR L'ADIE DISENT AVOIR UNE MEILLEURE CONFIANCE EN L'AVENIR

L'Adie et les entrepreneurs de nationalité étrangère

Que l'on soit de nationalité française ou étrangère, l'offre de services de l'Adie est la même.

Par manque d'historique de crédit en France, les entrepreneurs de nationalité étrangère rencontrent des freins majeurs à leur accès au crédit bancaire.

À ce titre, l'offre de l'Adie est particulièrement adaptée à leurs besoins :

- un financement même sans capital,
- une confiance accordée sur la base de l'expérience et de la capacité à mener à bien son projet
- un accompagnement gratuit pour appréhender les démarches administratives et le développement de l'activité.

Pour approcher et accompagner ce public, l'Adie renforce cette approche avec :

- **des supports d'informations traduits** en anglais, arabe, espagnol, farsi et ukrainien



- **des conseillers de terrain représentatifs de la diversité** de la population du pays et capables de parler plus de 25 langues : arabe, espagnol, fon, nago, peulh, philippin, wolof, malgache...

ریخپ وم راهس سلام
Afon'a
Bonjour
Holla
Halo
Halo
nimosote
A mbali jam
Dobрого дня
Kamusta

- **des partenariats avec des associations de soutien à l'insertion socio-professionnelle des personnes de nationalité étrangère :**

• **Singa** qui propose notamment des programmes d'accompagnement gratuit à l'entrepreneuriat aux réfugiés.

• **Solidarité Migrants Entrepreneurs**, qui aide des personnes migrantes à lancer leur entreprise en France grâce à des prêts d'honneur à taux zéro.

• **France Terre d'Asile** qui informe et oriente les demandeurs d'asile dans leurs démarches administratives et les oriente dans leurs projets d'insertion professionnelle.

• **La Ruche** qui propose un programme dédié à l'accompagnement des entrepreneurs réfugiés.

- **des actions de proximité pour aller à la rencontre des populations** en dehors des circuits institutionnels traditionnels : sur les marchés, dans les commerces, lors des moments de vie de quartier et dans les associations sportives, sociales, culturelles, éducatives fréquentées par les différentes communautés,
- **une présence renforcée dans les quartiers prioritaires** de la politique de la ville où la population de nationalité étrangère est la plus dense,
- **des alternatives à la caution classique comme le prêt de groupe.**

Ce modèle de cautionnement qui repose sur la solidarité entre les membres d'un groupe, qui se portent garants les uns pour les autres est particulièrement adapté pour les communautés qui utilisent déjà des systèmes de financement collectif, comme les tontines, et est particulièrement utilisé en Outre-mer.



Quand Aya arrive en France en 2016 pour suivre un master 2 en économie sociale et solidaire à Lille, elle a déjà en poche une licence en gestion et comptabilité, un master de marketing et de management et une première expérience dans l'entrepreneuriat social en Égypte.

Après avoir consacré ses premières expériences professionnelles à la réduction de la fracture numérique chez *Emmaüs Connect*, elle rejoint l'Adie en septembre 2020 en tant que conseillère, à l'agence de Lille puis de Lyon.

Au quotidien, elle finance et accompagne les créateurs d'entreprise des quartiers politique de la ville de Lyon, qui comptent, entre autres, beaucoup de personnes d'origine étrangère : des Afghans, des Soudanais, des Syriens, des Sénégalais...

« Ils adoptent des stratégies économiques différentes : certains souhaitent créer une activité à plein temps et d'autres générer un complément de revenus à côté de la stabilité d'un emploi salarié. »

Pour se faire connaître, Aya se rapproche des associations communautaires et travaille en partenariat avec des associations comme *Singa*, qui accompagne plus spécifiquement les réfugiés.

Grâce à sa maîtrise du Français, de l'anglais et de l'arabe, elle est à l'aise pour accompagner des créateurs d'entreprise, freinés par la barrière de la langue, originaires de nombreux pays.

« Quand je reçois un porteur de projet de nationalité étrangère qui ne parle pas bien Français, je m'assure toujours qu'il a bien tout compris. J'explique tout - le taux d'intérêt, le garant, le remboursement - avec des phrases simples, dans sa langue, avec *Google translate* si besoin. »



“ **Je ne me mets jamais dans la posture du sachant. Même quand on quitte tout, on ne repart jamais vraiment de zéro. On vient avec son vécu, son expérience, ses compétences.** ”



arshad 29 ans

Avec son vélo triporteur transformé en cuisine ambulante, Farshad régale les passants de l'Allée Jules Guesdes et du Jardin des Plantes de Toulouse. Derrière ce projet atypique, éco-responsable et chaleureux, se cache un parcours de vie marqué par l'exil, la débrouille et une détermination sans faille.

Né à Kaboul, Farshad commence très jeune à travailler : dès l'âge de 13 ans, il tient l'épicerie familiale tout en pratiquant le taekwondo à haut niveau, une discipline dans laquelle il devient champion. C'est à l'occasion d'une compétition internationale qu'il découvre Toulouse pour la première fois – sans savoir qu'il y refera sa vie quelques années plus tard. Contraint de fuir une guerre sans fin, il quitte son pays début 2016.

« C'est dommage. C'est un beau pays, l'Afghanistan. Mais on était fatigués de la guerre. Je suis venu en France pour être bien. »

Quand il arrive en France, il ne parle pas un mot de français et s'installe d'abord à Rouen. Dans l'attente de ses papiers, il trouve un emploi comme plongeur dans un restaurant libanais. Trois mois plus tard, il maîtrise les bases de la cuisine et en devient le chef. Il y reste cinq ans, forgeant son savoir-faire et sa rigueur.

En novembre 2021, il déménage à Toulouse avec un rêve : lancer son propre projet. Il travaille dans une pizzeria pour épargner, puis décide de se lancer.

« Mon projet était d'avoir un foodtruck, mais les prix étaient trop élevés. Je me suis dit : pourquoi ne pas faire ma cuisine sur un vélo triporteur ? »

Avec ses économies et un microcrédit de l'Adie, Farshad finance et équipe son vélo d'une cuisine complète avec plancha. L'Adie lui apporte aussi un appui précieux pour structurer son activité, gérer les démarches administratives et faire croître son projet.

« Avec un microcrédit et de l'argent que j'avais de côté, j'ai acheté le vélo et le matériel nécessaire pour commencer mon projet. »



En novembre 2023, il lance officiellement *FB Petit Liban* à un emplacement fixe devant le Jardin des Plantes de Toulouse, où les passants se pressent pour goûter ses shawarmas maison qui sont les plats phares de sa carte. Son concept séduit immédiatement : cuisine libanaise maison préparée minute, service rapide, ambiance chaleureuse et un emplacement de qualité. Résultat : le bouche-à-oreille fonctionne, les clients reviennent, et Farshad commence à se faire un nom dans le paysage toulousain de la restauration de rue.

« Je commence à midi et souvent, à 13h, il n'y a plus rien. »



“Aujourd’hui, je suis content de la vie que je me suis construite en France.”

Il envisage aujourd’hui d’agrandir son activité et cherche désormais un associé pour ouvrir un autre point de vente. Son ambition est de continuer à faire grandir *FB Petit Liban*, tout en restant fidèle à son histoire, à sa cuisine, et à l’esprit de proximité qui le distingue. Désormais marié et heureux papa d’un petit garçon, Farshad incarne une réussite portée par l’envie de reconstruire, de se réinventer, et de s’ancre pleinement dans sa ville d’accueil.

« Dans la vie, il faut savoir avancer, travailler, essayer. »

Sur trois roues, il a trouvé l’équilibre parfait entre autonomie, passion et intégration.



● TRAITEUR
DE CUISINE
LIBANAISE
À VÉLO CARGO

15



IRAN

LYON
(Rhône/
Auvergne-Rhône-Alpes)



Née à Téhéran en 1977, Niloofar nourrit depuis son plus jeune âge une passion pour la géologie et les pierres précieuses. Cette vocation la conduit jusqu'à Londres, où elle se forme et affine son expertise au prestigieux *Gemological Institute of America* (GIA).

De retour à Téhéran, elle souhaite poursuivre ses études en gemmologie mais son master ne suffit pas. Elle se lance alors dans la rédaction d'une thèse recentrée sur sa pierre de prédilection : la Turquoise.

Pour poursuivre ses recherches dans de meilleures conditions, Niloofar se retrouve face à un choix : partir en France, aux États-Unis ou en Chine. Son choix se porte sur la France, qu'elle considère comme un berceau de la gemmologie moderne : « La France est très forte en gemmologie. La première pierre synthétique y a été fabriquée ! »

Elle entre en contact avec le Professeur Gérard Panczer, gemmologiste chercheur à l'Université Claude Bernard Lyon 1, avec qui elle collabore encore aujourd'hui. En 2017, elle s'installe à Lyon, d'abord avec l'idée de revenir en Iran après ses études, mais le destin en décide autrement.

Entre la situation politique instable en Iran et la crise sanitaire du COVID, Niloofar prend la décision de rester en France, avec l'appui de son mari et de sa sœur. En 2020, elle soutient brillamment sa thèse, puis en 2021, elle franchit une nouvelle étape en prenant l'initiative de lancer son activité de gemmologue indépendante, *Nilgem*. Mais le processus ne se fait pas sans embûche. Rejetée par les banques, freinée parfois par la barrière de la langue, Niloofar trouve en l'Adie et dans la confiance de sa conseillère une alliée précieuse non seulement pour obtenir la trésorerie nécessaire à l'achat de matériel et de pierres mais aussi pour structurer son activité.

Aujourd'hui, Niloofar décline ses compétences sur une multitude de missions. Elle identifie et étudie des pierres précieuses pour des musées, comme le Musée

des Beaux-Arts de Lyon, où elle travaille actuellement sur les pierres de l'Empire sassanide. En parallèle, elle enseigne la gemmologie à distance à des étudiants iraniens ou américains et en présentiel à Lyon auprès d'un public varié, souvent iranien, car elle est reconnue comme une référence dans son domaine en Iran.

Il lui arrive parfois de partir en mission pour le compte d'entreprises à la recherche de pierres rares. Et depuis peu, elle anime des ateliers de découverte pour les enfants, notamment dans des écoles *Montessori*, avec l'ambition de transmettre sa passion aux plus jeunes.

« Mes missions sont très variées, et comme elles sont souvent de courte durée, c'est une belle opportunité pour moi d'explorer plein de choses. »

Indépendante, mais jamais isolée, Niloofar continue de travailler en lien étroit avec l'université Lyon 1 et apprécie son métier qui lui offre l'opportunité de vivre des expériences hors du commun, comme l'étude de la célèbre « canne aux turquoises » de Balzac, un objet mystérieux dont elle a pu, grâce à ses compétences, tracer l'origine des turquoises jusqu'en Iran.

« Travailler pour une entreprise peut être monotone, alors qu'en tant qu'auto-entrepreneuse, tu peux voler de tes propres ailes et te développer comme tu le souhaites. »

Si Niloofar apprécie pleinement la liberté que lui offre sa vie d'entrepreneuse, elle avoue volontiers que son plus grand défi aujourd'hui est de trouver un équilibre entre ses vies professionnelle et personnelle de femme de terrain, de maman, de chercheuse, d'enseignante et d'entrepreneuse. Reconnaisante d'avoir pu s'intégrer dans un écosystème favorable à son développement professionnel, Niloofar incarne avec énergie la richesse et la modernité d'un métier encore peu connu du grand public, qu'elle a le désir de partager avec le plus grand nombre.





“ Je me sens très chanceuse en France. Je suis bien entourée pour exercer mon métier avec passion. ”

CAMEROUN



ORLÉANS
(Loiret/
Centre-Val
de Loire)



Chaque jour, Michèle sillonne l'agglomération d'Orléans pour aider des personnes âgées ou en situation de handicap à sortir de l'isolement. Cette mission qu'elle mène aujourd'hui avec engagement est le résultat d'années d'efforts pour son intégration socio-professionnelle en France.

Quand elle arrive en France en 2007, Michèle est la dernière de sa fratrie de cinq sœurs à rejoindre l'Hexagone. Titulaire d'un diplôme en économie sociale et familiale, elle découvre rapidement que ses qualifications ne sont pas pleinement reconnues en France.

Malgré un sens du contact humain hors du commun, sans titre de séjour, elle doit d'abord travailler dans l'ombre, sans statut légal. C'est une période difficile mais un mal nécessaire pour constituer les pièces indispensables à l'obtention de son titre de séjour.

Une fois sa situation administrative régularisée, Michèle est déterminée à saisir toutes les opportunités de s'insérer professionnellement dans le domaine qui l'anime. « Dès que j'ai obtenu mes papiers, j'ai pu me former comme auxiliaire de vie ».

Dès 2010, elle décroche un titre d'assistante de vie dépendance puis d'employée familiale qui lui permettent d'enchaîner les contrats salariés dans le secteur de l'aide à domicile. Au bout de 15 ans d'expérience, l'envie de voler de ses propres ailes la titille. À cette époque, elle tente une première création d'entreprise dans le secteur du ménage, sans succès, faute de moyens.

En 2017, une rencontre vient tout changer. Michèle accompagne un jeune homme de 35 ans en situation de handicap à une manifestation nocturne. Faute de solution adaptée, ce dernier ne s'était jamais permis de participer à un événement social aussi tardif. « Ce soir-là, j'ai compris que ma présence lui avait ouvert une porte. Je me suis dit : il n'est sûrement pas le seul. »

Les personnes handicapées, comme les autres, aiment sortir, passer du temps avec leurs amis, mais la plupart des services d'aide à domicile finissent leur prise en charge à 20h30. Impossible alors de s'autoriser à aller au théâtre, au restaurant, ou à passer une soirée entre amis et encore moins de trouver une aide au coucher au petit matin.



C'est là que germe l'idée de créer son entreprise de transports pour les personnes à mobilité réduite, *M&D Services*, qu'elle lance en décembre 2023. Son objectif est d'aller au-delà de l'offre de services classiques d'aide à domicile, en assurant, grâce à son véhicule adapté aux personnes à mobilité réduite, un transport personnalisé et chaleureux dans tous les moments de la vie sociale, en journée comme de nuit.

« Ce que je propose, c'est un accompagnement global, y compris en dehors des horaires habituels. Parce que la vie sociale ne s'arrête pas à 18h. »

Elle découvre l'Adie par hasard, en passant devant un bus d'information. Elle sollicite l'association qui lui accorde un microcrédit qui lui permet de financer une première campagne de communica-



“ Je suis venue en France pour me bâtir un avenir meilleur. ”

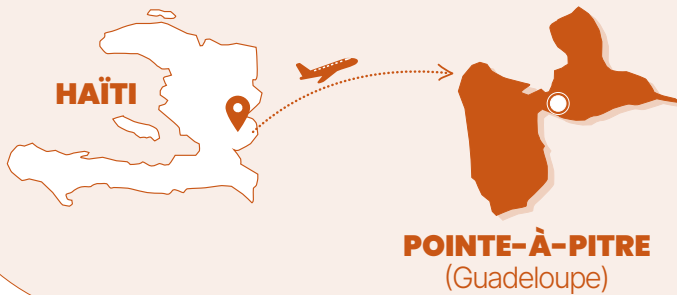
tion pour faire connaître son offre. « L'Adie m'a tout de suite soutenue, ma conseillère a été très présente. »

Aujourd'hui, la demande pour ses services ne cesse de croître, portée par le bouche-à-oreille et les réseaux sociaux, auprès d'une clientèle qui s'étend des particuliers aux établissements scolaires. « Le week-end, je ramène les élèves handicapés dans leur famille. C'est important pour eux. »

Portée par le développement de son projet solidaire, Michèle est de plus en plus affirmée dans sa posture d'entrepreneure et fait désormais partie d'un groupe d'entraide local de femmes entrepreneures au sein duquel. Ensemble, elles partagent leurs expériences, échangent sur la communication ou la gestion, s'épaulent dans leur parcours et encouragent d'autres femmes à entreprendre.



● ENTREPRISE DE TRANSPORT POUR PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE



Joseph 52 ans

Dans son bureau à Pointe-à-Pitre, Joseph, 51 ans, parle de son parcours avec le souci de poser les mots justes sur son expérience aussi riche qu'atypique.

Arrivé d'Haïti à l'âge de 9 ans dans le cadre d'un regroupement familial, Joseph mène sa scolarité en Guadeloupe. Il opte pour la mécanique automobile. Il se forge une solide expérience dans ce domaine. Il travaille dans des garages puis ouvre le sien. Cette première aventure entrepreneuriale lui permet de développer des compétences en gestion d'équipes et d'une activité indépendante. Il travaille par la suite chez des concessionnaires et gère même une flotte internationale de bus.

Mais au bout de quinze ans, Joseph ressent le besoin de changer de cap. Il reprend des études de journalisme à l'Institut International de la Communication de Paris et se spécialise dans les enjeux géopolitiques de la zone Caraïbe. Après ses études, il exerce son nouveau métier en collaborant avec des médias de renom.

Après plusieurs années de journalisme de terrain, il décide à nouveau d'élargir son champ d'activités en mettant ses compétences rédactionnelles et organisationnelles au profit de missions de conseil en communication et de gestion événementielle et au service des personnes qui rencontrent des difficultés dans leurs démarches administratives.

« Mes compétences de journaliste me servent pour la rédaction de contenus clairs et percutants, et ce, qu'il s'agisse de discours, d'articles pour des sites web ou de courriers administratifs. »

Barrières administratives, langue, codes culturels... Joseph connaît ces obstacles et veut offrir un accompagnement concret à ceux qui, comme lui, tentent de s'insérer ou d'entreprendre.

« Sur le plan professionnel, j'ai toujours veillé à contribuer activement à la société qui m'a accueilli ». Sa capacité à expliquer des sujets parfois techniques de façon accessible, acquise au cours de sa carrière de journaliste, s'avère très utile dans le cadre de l'accompagnement administratif qu'il propose à



des publics parfois vulnérables ou mal informés, comme des étrangers en difficulté avec les démarches.

« J'ai vu la manière dont sont traités les ressortissants étrangers, souvent incompris. J'ai identifié un besoin auquel peu répondaient correctement. » Lancée avec les moyens du bord, en pleine pandémie, Ark'adiens Services connaît des débuts difficiles.

Mais Joseph tient bon. Pour financer son projet, il se tourne vers l'Adie sur les conseils de sa femme. Ce choix s'avère décisif. Grâce à un accompagnement bienveillant et structurant, il bénéficie, en plus du financement, de l'expertise de son conseiller qui lui permet de prendre des décisions éclairées pour la pérennité de son activité.



“ **Créer une entreprise représente pour moi une manière de donner un sens plus personnel à ma vie professionnelle et de revaloriser la communauté étrangère vivant en France.** ”

Cinq ans plus tard, Ark'adiens Services connaît une croissance régulière. Joseph en vit pleinement, mais surtout, il réalise son objectif : servir de passerelle entre les institutions françaises et les personnes qui, comme lui, ont choisi la Guadeloupe pour y construire leur avenir professionnel.

À l'avenir, il aspire à consolider cette mission d'accompagnement en développant des partenariats stratégiques et en continuant à servir de passerelle entre les cultures.

Par son engagement, Joseph entend et parvient à prouver que le travail et l'entrepreneuriat sont une façon pour les personnes étrangères de contribuer de façon positive à la société qui les accueille et de devenir des citoyens à part entière.



● AGENCE DE COMMUNICATION

21



COSTA RICA

AVIGNON
(Vaucluse/Provence,
Alpes Côte d'Azur)



À 54 ans, Ana Maria arrive à Avignon avec une idée en tête : se bâtir une nouvelle vie, pour elle et pour sa fille.

Au Costa Rica, Ana Maria a pourtant une vie professionnelle bien établie, en tant que traductrice entre l'espagnol et l'anglais pour de grandes institutions internationales, mais elle sent grandir en elle un appel à se renouveler.

Après tout, elle a toujours aimé la culture française. Mais surtout elle ressent la nécessité de permettre à sa fille de se connecter à son autre culture et de se rapprocher de son père, un Français dont elle est aujourd'hui séparée et qui réside à Avignon.

Ce grand changement de vie, Ana Maria l'envisage avec autant de méthode que de détermination.

En 2023, mère et fille découvrent la France pour la première fois au cours d'un voyage d'un mois à Paris d'abord, puis à Avignon.

« La découverte de la Cité des Papes a été un choc pour moi. Cette ville est comme un monde à part où l'Histoire joue continuellement avec la modernité. »

À l'aéroport, sur le chemin du retour au Costa Rica, sa décision est prise : elle vivra à Avignon, quitte à mettre de côté 30 ans de carrière.

Dès son retour, elle entreprend les démarches pour demander un visa et, quelques mois à peine après leur première visite en France, Ana Maria et sa fille s'installent en Provence.

« Nous avons décidé ensemble de nous installer en France pour que ma fille puisse mieux connaître son autre pays et devenir pleinement biculturelle. »

Les débuts sont marqués par de nombreuses difficultés, que ce soit pour se procurer une carte bancaire, pour trouver un logement ou pour naviguer parmi les innombrables démarches administratives liées à son titre de séjour.



Pour donner un élan à sa nouvelle vie, Ana Maria décide de dresser un pont entre ses compétences linguistiques et son expérience de prise de parole en public au Costa Rica d'une part et son amour pour Avignon d'autre part, en lançant son activité de guide touristique en anglais et en espagnol.

Pendant un an, elle assure des visites guidées à pied de la Cité des Papes en espagnol et en anglais et nourrit bientôt le projet d'élargir son offre à des excursions dans les alentours.

« J'ai envie de partager ma passion pour cette ville magnifique et accueillante et de faire découvrir la beauté de Saint-Rémy-de-Provence, les Baux, le Pont du Gard... »



“ **Entreprendre est un acte d’intégration. L’Adie m’a permis d’être chez moi ici !** ”

Sur Facebook, elle découvre l'Adie qui lui accorde un microcrédit pour financer l'achat d'audioguides, d'un minibus et le permis VTC pour proposer des circuits touristiques dans le Luberon à une clientèle internationale.

Lancée le 1^{er} octobre 2024, l'entreprise d'Ana Maria, *Avignon Tours*, se développe grâce au bouche-à-oreille de clients comblés et à l'apport de clientèle de sites et d'applications touristiques anglophones et hispanophones.

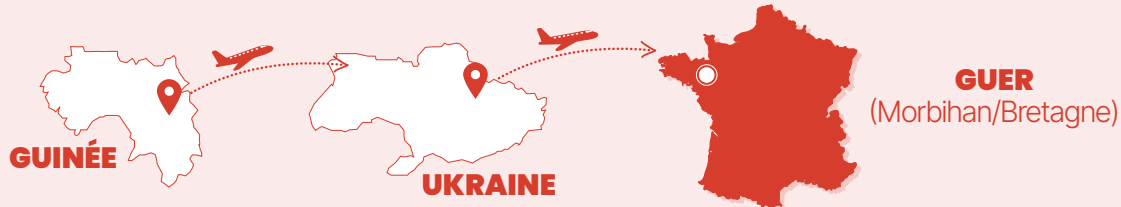
Cette réussite personnelle est aussi une source d'inspiration pour sa fille, qui la voit s'épanouir dans sa peau de femme et d'entrepreneure, pleinement investie dans un projet porteur de sens.

« Grâce à l'Adie, j'ai pu montrer à ma fille qu'on peut se reconstruire, même loin de chez soi. »



● GUIDE
TOURISTIQUE

23



La trajectoire de Sylla est un défi aux chemins tout tracés. S'il avait suivi l'itinéraire imposé par son père, il serait devenu banquier. Il est entrepreneur du bâtiment.

« Chez nous, en Guinée, les parents choisissent souvent l'avenir de leurs enfants. Mon père voulait que je fasse carrière dans les finances ou dans la banque. »

Obéissant, Sylla suit des études d'économie et obtient un Bac+4. Il effectue un stage dans une banque marocaine. Mais une autre passion l'habite en silence.

« Depuis tout petit, je suis attiré par le concret, par le bâtiment. Ce que j'aime, c'était construire, transformer, voir un projet naître de mes mains. »

Face aux difficultés pour intégrer Campus France, l'agence nationale chargée de la promotion de l'enseignement supérieur français à l'étranger, Sylla se tourne vers l'Ukraine. « À l'époque, l'Ukraine avait une bonne réputation pour les études. C'était plus accessible, alors j'y suis allé. »

Mais une fois sur place, il ne suit pas la voie tracée. Il bifurque vers sa passion : le bâtiment.

« J'ai appris à faire du placo, de l'isolation thermique, de la décoration intérieure, design d'intérieur, agencements, des cloisons sèches... C'est là que j'ai appris le métier, sur le terrain. » En 2014, la guerre éclate. Installé à Marioupol, dans le Donbass, Sylla voit la guerre arriver à ses portes.

« On entendait les bombardements, les tanks passaient. C'est là qu'on a compris qu'on devait partir. » Avec sa femme et ses 2 enfants, il quitte l'Ukraine en 2019. Destination : la France. « La France, c'est un pays d'asile, un pays ouvert. Je pensais que ce serait plus facile. Mais ce n'était que le début d'un autre combat. »

Si Sylla parle Français, sa femme et ses enfants ne parlent que l'Ukrainien et le Russe. « Il a fallu tout reconstruire. Même communiquer avec l'école, c'était

compliqué. » La demande d'asile est lancée en 2019, mais la famille n'obtient ses titres de séjour qu'en 2023. « L'attente a été la période la plus difficile. Tu veux avancer, travailler, mais tu es bloqué ». Pendant cette attente, Sylla ne reste pas inactif. Il fait une remise à niveau à l'AFPA et suit une formation en ligne en architecture d'intérieur.

Dès qu'il obtient ses papiers, il fonde son entreprise de rénovation. Il faut dire que son envie d'entreprendre ne date pas d'hier. Déjà au collège, il donnait des cours de maths et de physique-chimie et avait même créé un petit centre de formation en informatique et bureautique en Guinée pendant sa première année à l'université. Les débuts sont toutefois laborieux : démarches administratives, missions mal rémunérées, arnaques sur les plateformes. Mais il apprend vite. Il démarché les entreprises locales avec ses propres flyers, réalise ses cartes de visite, se forge sa propre clientèle.

Lors d'une conférence, il découvre l'Adie. Il y trouve un soutien concret : un microcrédit pour acheter un véhicule, devenu son outil de travail principal, et les conseils précieux de Pascal, son conseiller, qui l'aide à structurer son activité. « Mon conseiller Adie était toujours là pour débloquer les situations. Je me sens soutenu. »

Aujourd'hui, Sylla vit de son activité. Il intervient dans des chantiers de rénovation, propose des aménagements intérieurs, conseille ses clients sur l'isolation thermique et phonique, et développe des solutions durables. « J'aime proposer des idées, innover. Ce que je veux, c'est aider les gens à vivre mieux dans leur maison. Une bonne isolation, une belle déco, c'est du confort et des économies. »

S'il regarde en arrière, Sylla est fier de son parcours. « La réussite dans un nouveau pays, ça commence par l'intégration. Il faut respecter la langue, la culture, les gens. Il faut apprendre, s'entourer, et ne pas avoir peur de recommencer à zéro. »





“Je suis fier de ne pas avoir abandonné. Tout ce que j’ai aujourd’hui, je l’ai construit pierre par pierre.”



SRI LANKA

ANNECY
(Haute-Savoie/Auvergne,
Rhône Alpes)



Shahil Samoon a toujours voulu créer son entreprise et sa venue en France est indissociable de ce désir qui l'anime.

Dans son village natal de Bibile Kandura, niché au cœur du Sri Lanka, il gère depuis 2018 une petite entreprise familiale de production de thé avec son oncle. En parallèle, il mène des études de commerce international qui l'emmènent pour sa troisième année, à avoir le choix de poursuivre ses études à l'étranger entre l'Angleterre et la France.

Mais pour Shahil Samoon il ne s'agit pas que d'une expérience d'étude à l'étranger. Il s'agit de jeter les bases de l'ouverture de débouchés durables pour la production de thé de son village.

« En Angleterre, le marché du thé est déjà saturé. Ce n'est pas encore le cas en France. »

En 2019, après une visite dans les universités partenaires de Paris, et Montpellier, son choix se porte sur l'école de commerce d'Annecy, qu'il intègre en 2020.

Avec une suite sans faille dans les idées, il choisit d'articuler son projet de fins d'études autour de la création de *Bibile Kandura Tea*, sa micro-entreprise de commercialisation de thé artisanal, respectueux des traditions locales et en parfaite harmonie avec la nature, loin des produits standardisés du marché.

Les débuts n'ont pas été simples. Au Sri Lanka, la réglementation exige que les plantations soient exploitées pendant cinq ans avant toute commercialisation. En France, Shahil Samoon fait face à la barrière de la langue et à un labyrinthe administratif pour changer son titre de séjour « étudiant » avec lequel il ne peut pas entreprendre.

Loin de se décourager, il s'entoure des bonnes personnes. En 2021, l'association *Solidarité Migrants Annecy* (SMA) lui fournit un accompagnement administra-

tif et un financement pour lancer son activité dès qu'il obtient son titre de séjour d'entrepreneur.

Au Sri Lanka, l'entreprise familiale emploie une trentaine d'habitants du village pour la production et l'emballage. Aujourd'hui, *Bibile Kandura Tea* est bien plus qu'une marque de thé artisanal. C'est aussi un moteur de développement pour le village et un modèle d'économie durable dont bénéficient 80 personnes et qui permet de scolariser une quinzaine d'enfants.

« Ces dernières années, nous avons vu comment notre petite entreprise changeait la vie des personnes ». Depuis 2023, Shahil Samoon diversifie son offre de thés en y ajoutant des épices, de la vanille, et en collaborant avec des professionnels comme un apiculteur avec lequel il explore de nouveaux parfums de miel. En plus des marchés, il développe la vente de ses produits dans des boutiques ou des restaurants d'Annecy.

C'est en 2024 que Shahil Samoon fait appel à l'Adie pour un besoin de trésorerie qui lui permet non seulement de soutenir le développement de la production, mais aussi de changer de véhicule pour se déplacer et élargir son offre en proposant des dégustations et des animations autour du thé.

Influencé par sa culture et désireux de créer un lien avec la France, au-delà de l'aspect commercial Shahil Samoon voit dans le thé un moyen de raconter une histoire, celle de son village, tout en soutenant son économie locale. Porté par cette vision, il continue d'élargir sa gamme de thés et envisage de bâtir une « maison du thé » dans le village de Bibile Kandura afin de proposer une expérience touristique immersive où les visiteurs pourront découvrir tout le processus de production, en immersion dans son village natal.

« Nous voulons que chaque client n'achète pas seulement un produit, mais une histoire, une culture et un engagement. »





“**Nos thés relient les humains entre le Sri Lanka et la France. C’est ma manière d’aider mon village et de le faire selon mes valeurs, en vendant un produit de qualité.**”

PORTUGAL



SAULX-LES-CHARTREUX
(Essonne/Île-de-France)



Née à Lisbonne de parents cap-verdiens immigrés au Portugal, Ana grandit dans une fratrie de six enfants où l'entrepreneuriat est une affaire de famille. Très jeune, elle aide sa mère à vendre du poisson au marché.

Aujourd'hui, quatre de ses frères et sœurs ont fondé leur propre entreprise entre le Cap-Vert, le Portugal et l'Angola.

« Le goût d'entreprendre, on le porte dans les veines. »

Après des études en marketing et publicité au Portugal, Ana travaille pendant plusieurs années comme manager dans un restaurant de fast-food. Mais la crise économique de 2008 frappe fort. Les revenus de la famille baissent drastiquement.

« Je travaillais beaucoup au Portugal mais la crise a affecté nos revenus, surtout ceux de mon mari. Mes enfants ne pouvaient pas faire d'activités en dehors de l'école car nous n'avions pas assez d'argent. »

En 2011, elle fait un choix radical : tout quitter pour recommencer à zéro dans un autre pays avec son mari et leurs deux filles. Se fiant à ses quelques notions de français, et motivée par l'espoir d'une meilleure qualité de vie et d'un avenir plus stable, elle choisit la France.

À Massy, dans l'Essonne, Ana trouve des petits boulots dans la restauration, tout en améliorant sa maîtrise du français. Peu à peu, l'envie de créer son propre projet émerge.

« Je voulais entreprendre pour moi-même. Une amie m'a ouvert les portes de son salon de beauté, où j'ai pu me former pendant un an et demi et apprendre les prestations, la gestion. »

Deux ans plus tard, Ana ouvre *Take Care*, son propre salon de coiffure et de manucure à Saulx-les-Chartreux, une ville alors dépourvue d'offre en soins esthétiques. L'Adie lui accorde un microcrédit de 2 000 euros en 2023, un coup de pouce décisif pour démarrer. En plus de la confiance de sa conseillère Juliana, qui est aujourd'hui une de ses clientes, Ana bénéficie également de l'accompagnement d'un bénévole, Michel, qui l'aide sur les aspects juridiques.

Manucure, soin des pieds, tresses, l'offre de service d'Ana s'adresse à une clientèle de toutes origines. Portée par la joie d'améliorer le quotidien de ses clients, Ana s'épanouit pleinement dans sa nouvelle vie professionnelle.

« J'ai toujours aimé aider les gens. Le domaine de la beauté me permet d'agir sur l'estime de soi, de transmettre de l'énergie positive. J'apprends aux personnes qui viennent dans mon salon à entretenir leurs cheveux et à s'apprécier. »

Grâce à un bouche-à-oreille impeccable et aux nombreuses recommandations, sa clientèle ne cesse de croître.

« Mon activité est nécessaire ici. Les retours sont positifs, les gens reviennent. Je vois le résultat de mon travail. »

Aujourd'hui pleinement intégrée dans sa nouvelle communauté, Ana ne regrette pas d'avoir fait le pari de se réinventer loin de chez elle.

« Réussir en France, c'est possible, il y a beaucoup d'opportunités. Mais cela demande aussi un vrai travail sur soi. Il faut absorber la culture française sans renier ses racines, et ne pas avoir peur de faire des erreurs. »



SALON DE COIFFURE
ET DE MANUCURE



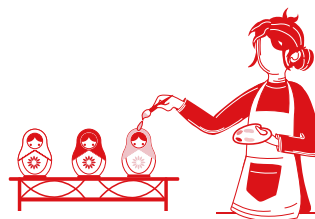
“ J’ai travaillé dès mon arrivée en France avant de lancer mon projet d’entreprise. ”

L'Adie en quelques chiffres

EN 2024, L'ADIE A OCTROYÉ :

28 852
microcrédits
professionnels

7 505
microcrédits
mobilité



ELLE COMPTE
92 968
clients actifs

PAR SON ACTION, CE SONT
31 109 emplois
QUI ONT ÉTÉ CRÉÉS OU MAINTENUS



DEPUIS SA CRÉATION EN 1989
525 080 microcrédits
ONT ÉTÉ ACCORDÉS

- 1 : Clients financés en 2024.
- 2 : Niveau des personnes et pauvreté, Insee références, octobre 2024.
- 3 : Enquête Sine, Insee.
- 4 : Clients financés habitant en zone de revitalisation rurale ou zone France Ruralités Revitalisation.
- 5 : Clients financés hors Nouvelle-Calédonie.
- 6, 7, 8 : Étude d'impact de l'Adie, réalisée par Archipel&Co, 2024.
- 9 : Étude d'impact socio-économique et Retour social sur investissement (SROI) de l'Adie, réalisée par Archipel & Co, 2024-2025.

Les clients de l'Adie¹ :



27%
ONT MOINS
DE **30 ANS**
(MOYENNE
NATIONALE :
30,8%²)



45%
SONT DES
FEMMES
(MOYENNE
NATIONALE :
40%³)



15%
HABITENT EN
ZONE RURALE
(MOYENNE
NATIONALE
POPULATION
ZRR : 16%⁴)



21%
VIVENT DANS
LES **QUARTIERS
PRIORITAIRES**
(MOYENNE NATIONALE
POPULATION QPV :
8%⁵)

19%
SONT SANS
DIPLÔME
(MOYENNE
NATIONALE :
6,5%³)

33%
PERÇOIVENT
LES **MINIMA
SOCIAUX**
(MOYENNE
NATIONALE :
7%³)

49%
VIVENT SOUS
LE **SEUIL DE
PAUVRETÉ**
(MOYENNE
NATIONALE :
14,5%²)



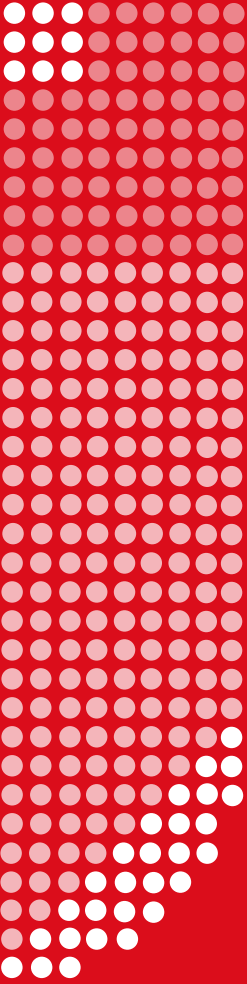
L'impact de l'Adie

81%
DES ENTREPRISES
SONT EN **ACTIVITÉ**
APRÈS **2 ANS**⁶

95%
DES CLIENTS
SONT **INSÉRÉS
PROFESSIONNELLEMENT**⁷

1,2 emploi
**CRÉÉ EN MOYENNE
PAR ENTREPRISE**⁸

4,94 euros
C'EST CE QUE RAPPORTE À LA COLLECTIVITÉ
1€ INVESTI DANS L'ACTION DE L'ADIE AUPRÈS DES CRÉATEURS⁹



adie

www.adie.org



@association_adie

association.adie

adie-adiego

