

CRÉER SA BOÎTE

QUAND ON EST JEUNE

FRÉDÉRIC LAVENIR

PRÉSIDENT DE L'ADIE :
LIBÉRONS
L'ENTREPRENEURIAT
DES JEUNES !

ENQUÊTE

**7 JEUNES SUR 10
ONT ENVIE
DE SE LANCER**

20 PORTRAITS

DE SAINT-ÉTIENNE À CAYENNE,
LES ENTREPRENEURS DE MOINS
DE 30 ANS TÉMOIGNENT
DE LEUR PARCOURS

adie

DOSSIER DE PRESSE

Sommaire

Éditorial 3

Frédéric Lavenir, Président de l'Adie : « Libérons l'entrepreneuriat des jeunes ! »

Entreprendre quand on est jeune avec l'Adie ! 4

Une étude réalisée par l'Adie, en collaboration avec Appinio, montre une appétence accrue des jeunes pour devenir entrepreneur

■ 20 portraits de jeunes financés par l'Adie 6



10

MARION
Le pied à l'étrier pour la liberté



12

JENNIFER
De cheffe de cabine à cheffe d'entreprise



14

ARMANDINE
Une place pour toutes et tous



16

DIEGNABA
Marier les traditions pour les grandes occasions



18

NATHAN
Le business de l'autonomie



20

TIFFANY
Un coup de pinceau pour rénover sa vie



22

AHMED
La fusion des saveurs d'ici et d'ailleurs



24

TARAATUA
Le fruit du travail



26

ELZA
Le soin des corps avec cœur



28

CARLOS RAMON
Créer des opportunités pour les jeunes



30

JACK
Replonger dans sa passion



32

VINCENT
Faire du nouveau avec de l'ancien



34

LOÏC
Donner une seconde vie aux appareils électroménagers



36

SAMUEL
Façonner sa vie



38

THOMAS
Se plonger dans l'aventure



40

CHLOÉ
Au service du terroir



42

MELVIN
L'entrepreneuriat : comme une évidence



44

OMAR
Agriculteur engagé pour le bien manger



46

ANDRÉA
Avoir confiance en son talent



48

OCÉANE
Réparer les vivants

À propos de l'Adie 50

Crédits photographiques : Adie, Nayl-Ah, Fabrice Dall'Anese, Angélique De Rose, Loris Fae, Frédéric Grimaud, Audrey Gueton, Nicolas Hirigoyen, Loïc Idame, Valérie Le Pin, Wassim Loumi, Jennifer Louzao, Elisabeth Melun, Clothilde Richalet Szych.

■ Éditorial

LIBÉRONS

L'ENTREPREUNERIE DES JEUNES !

7 jeunes sur 10 veulent entreprendre à un moment ou un autre de leur vie professionnelle: c'est ce que révèle la nouvelle étude que l'Adie a réalisée avec l'institut Appinio auprès de 1 500 jeunes Français de moins de 30 ans.

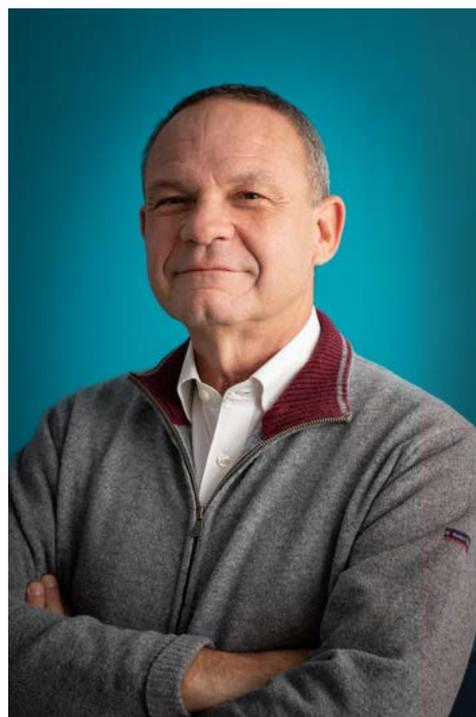
Il n'y a d'ailleurs pas pour eux opposition mais bien complémentarité entre salariat et entrepreneuriat, que ce soit parce qu'ils souhaitent cumuler les deux formes d'activité ou parce qu'ils envisagent de les exercer successivement à différents moments de leur parcours professionnel.

Quoi qu'il en soit, **l'entrepreneuriat fait bien partie de leur projet de vie — et pour la majorité d'entre eux c'est avant 30 ans qu'il faut se lancer !**

Or il sont encore bien peu nombreux à le faire vraiment: moins de 8% des jeunes interrogés dans le cadre de notre enquête avaient effectivement créé leur entreprise.

Cet écart impressionnant entre désir d'entreprendre et réalisation s'explique par un manque de confiance en soi et par la peur des obstacles administratifs, mais plus que tout par la crainte de ne pas disposer d'assez d'argent pour se lancer: c'est dire combien l'accompagnement d'une part, le financement d'autre part, sont les deux clés susceptibles de déverrouiller la création d'entreprise par les jeunes — les deux leviers permettant de lever leurs inhibitions et de leur ouvrir ainsi un nouveau chemin vers l'emploi.

C'est ce que fait chaque jour l'Adie, en allant à leur rencontre là où ils sont — dans les associations de quartier, les services publics en lien avec la jeunesse, sur les réseaux sociaux — pour leur proposer un financement et un accompagnement.



Mais à l'heure où les moins de 30 ans représentent près de 40% des chômeurs, il y a urgence à faire plus, beaucoup plus — et le rôle de l'État, longtemps aux abonnés absents sur ce sujet, sera essentiel.

À cet égard il faut saluer sans réserve son engagement sur le Programme d'Inclusion par le Travail Indépendant, et notamment la création du dispositif de primes pour les jeunes entrepreneurs en situation de précarité : c'est à la fois une innovation majeure et un vrai succès.

Il faut maintenant amplifier ce programme et inclure systématiquement la création d'entreprise dans les stratégies publiques nationales et territoriales d'insertion professionnelle des jeunes.

Car oui, même sans capital, même sans diplôme, il est possible de créer son propre emploi, comme l'ont fait Diegnaba, Vincent, Ahmed, Tiffany, Samuel, jeunes entrepreneurs financés et accompagnés par l'Adie, dont les portraits inspirants composent ce dossier.

Frédéric Lavenir, Président de l'Adie

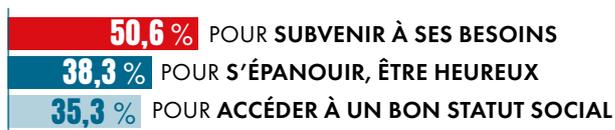
Les jeunes et l'entrepreneuriat

Enquête administrée en ligne du 24/04/2023 au 28/04/2023 auprès d'un échantillon représentatif de 1 500 jeunes Français, composé de 900 jeunes de 18 à 24 ans et 600 jeunes de 25 à 30 ans.

Étude réalisée par : **appinio**

L'ÉTAT D'ESPRIT DES JEUNES VIS-À-VIS DE LEUR VIE PROFESSIONNELLE

LA VIE PROFESSIONNELLE, C'EST D'ABORD POUR GAGNER SA VIE TOUT EN ÉTANT HEUREUX



LES JEUNES SONT MOINS SATISFAITS DE LEUR SITUATION PROFESSIONNELLE QUE LA MOYENNE DES FRANÇAIS



L'envie d'entreprendre ne semble pas être particulièrement corrélée à une satisfaction professionnelle.

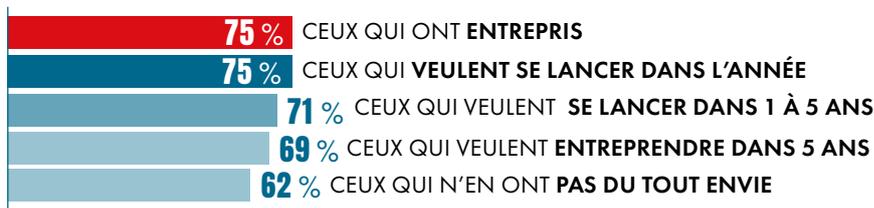


LES JEUNES SONT PLUTÔT OPTIMISTES VIS-À-VIS DE LEUR SITUATION PROFESSIONNELLE FUTURE



Plus on se rapproche de la dynamique entrepreneuriale, plus on est optimiste pour sa vie professionnelle future.

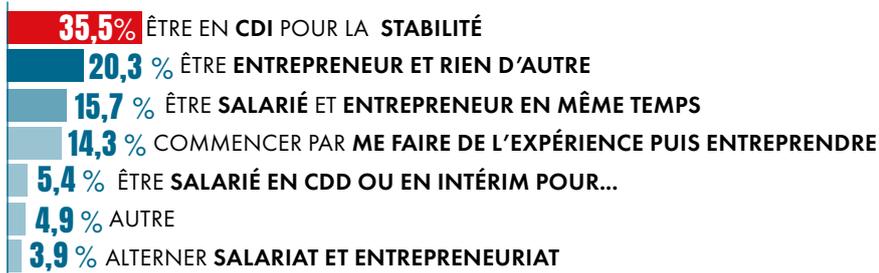
Ils sont optimistes pour leur vie professionnelle future :



POUR PLUS D'1 JEUNE SUR 2, LA VIE PROFESSIONNELLE IDÉALE INCLUT L'EXPÉRIENCE ENTREPRENEURIALE

Pour plus d'1 jeune sur 2 (54,2%), la vie professionnelle idéale passe par une expérience d'entrepreneuriat, que ce soit en même temps, après ou en alternant avec une expérience salariée, ou comme mode d'expression professionnelle exclusif.

L'idéal de vie professionnelle, c'est...



La vie professionnelle inclut l'expérience entrepreneuriale pour :



Si l'entrepreneuriat est un idéal, il ne passe pas nécessairement par un rejet des formes traditionnelles de travail en entreprise. Les jeunes sont en effet plus nombreux à envisager de cumuler ou alterner salariat et entrepreneuriat qu'à souhaiter se consacrer uniquement à l'entrepreneuriat.



70%
DES JEUNES QUI VEULENT ENTREPRENDRE SE VOIENT CONJUGUER D'UNE FAÇON OU D'UNE AUTRE UNE ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE AVEC LE SALARIAT

Le nouveau paradigme qui se dessine est plus celui d'une mixité des parcours que d'un duel de l'entrepreneuriat contre le salariat.

L'ÉTAT D'ESPRIT DES JEUNES VIS-À-VIS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

3 JEUNES SUR 4 SONT CONCERNÉS PAR LA CRÉATION D'ENTREPRISE

75,7%

SONT CONCERNÉS PAR LA CRÉATION D'ENTREPRISE, SOIT PARCE QU'ILS L'ONT DÉJÀ FAIT, SOIT PARCE QU'ILS EN ONT ENVIE

As-tu envie de créer ton entreprise ?



PRÈS DE 7 JEUNES SUR 10 VEULENT ENTREPRENDRE

68%

DES JEUNES VEULENT ENTREPRENDRE

Les 25-29 ans envisagent plus souvent de se lancer à court terme que les moins de 25 ans.



La majorité des jeunes femmes ont envie d'entreprendre, mais dans de moindres proportions que les jeunes hommes.



Elles sont deux fois moins enclines que les hommes à envisager ce projet à court terme.



ENTREPRENDRE, UN CHOIX DE VIE PROFESSIONNELLE POUR S'ÉPANOUIR DANS L'INDÉPENDANCE

Les motivations des femmes et des hommes sont sensiblement les mêmes, mais avec une hiérarchie différente.

Pour les femmes



Pour les hommes



LES CONDITIONS POUR ENTREPRENDRE QUAND ON EST JEUNE

PLUS ON EST SENSIBILISÉ À LA CRÉATION D'ENTREPRISE, PLUS ON A ENVIE D'ENTREPRENDRE

71%
DE CEUX QUI ONT ÉTÉ
SENSIBILISÉS À LA CRÉATION
D'ENTREPRISE



54%
DE CEUX QUI N'ONT PAS ÉTÉ SENSIBILISÉS
À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

ONT ENVIE
D'ENTREPRENDRE

La proportion de personnes qui ont envie d'entreprendre est plus forte parmi les personnes qui ont été sensibilisées. Inversement, les personnes qui n'ont jamais été sensibilisées à la création d'entreprise sont plus enclines à ne pas en avoir envie.

C'est surtout pendant les études que se produit cette sensibilisation, en particulier pour les plus jeunes.

1 JEUNE SUR **3**
A ÉTÉ SENSIBILISÉ À L'ENTREPRENEURIAT
PENDANT SES ÉTUDES



35,8%
DES MOINS DE 25 ANS



24,5%
DES 25-29 ANS

Les femmes sont moins sensibilisées à l'entrepreneuriat que les hommes.

64,2%
DES FEMMES



84,1%
DES HOMMES

ONT ÉTÉ SENSIBILISÉS
À L'ENTREPRENEURIAT

POUR LES JEUNES, LE MEILLEUR ÂGE POUR ENTREPRENDRE,
C'EST AVANT 30 ANS

POUR **1** JEUNE SUR **2**
LEUR ÂGE EST UN ATOUT
POUR ENTREPRENDRE

57%
DES JEUNES CONSIDÈRENT QUE LE MEILLEUR ÂGE
POUR ENTREPRENDRE, C'EST AVANT 30 ANS

LA MAJORITÉ DES JEUNES PENSENT QU'IL FAUT PLUS DE 10 000 EUROS
POUR ENTREPRENDRE

26,6% DES JEUNES
PENSENT QU'ON PEUT SE LANCER
AVEC MOINS DE 10 000 EUROS

60%
PENSENT QU'IL FAUT AU MOINS
10 000 EUROS POUR SE LANCER

LES QUALITÉS LES PLUS IMPORTANTES POUR ENTREPRENDRE SELON LES JEUNES CORRESPONDENT AUX QUALITÉS QU'ILS PENSENT AVOIR

Les qualités qui leur semblent nécessaires



Les qualités qu'ils pensent avoir



L'ACCOMPAGNEMENT EST CONSIDÉRÉ COMME SOUHAITABLE AVANT DE SE LANCER MAIS PAS FORCÉMENT INDISPENSABLE

Pour les jeunes, l'accompagnement c'est :



Parmi les facteurs déterminants dans la création de leur entreprise, les jeunes entrepreneurs citent :



LES FREINS À L'ENTREPRENEURIAT DES JEUNES

Si le frein principal reste avant tout financier, il s'entremêle à une appréhension de la complexité des démarches et d'un manque de confiance en soi pour les aspirants à la création d'entreprise.

Pour ceux qui n'ont pas envie d'entreprendre

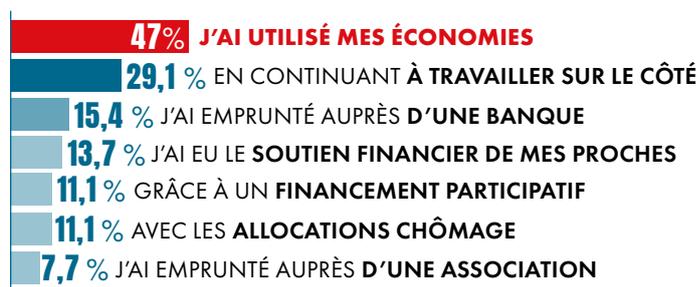


Pour ceux qui ont envie d'entreprendre et ceux qui se sont lancés



LES JEUNES ENTREPRENEURS DE MOINS DE 30 ANS

1 JEUNE ENTREPRENEUR SUR 2 S'EST LANCÉ GRÂCE À SES ÉCONOMIES



UNE GÉNÉRATION DE SLASHEURS

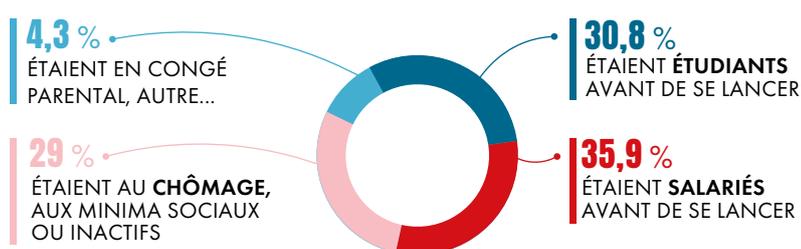
76,2%
JEUNES ENTREPRENEURS ONT **UNE AUTRE**
ACTIVITÉ EN PLUS DE LEUR ENTREPRISE

4 SUR 10
JEUNES ENTREPRENEURS
SONT **SALARIÉS** EN MÊME TEMPS

Les entreprises créées par les jeunes sont :



3 ENTREPRENEURS SUR 10 DE MOINS DE 30 ANS NE SONT PAS PASSÉS PAR LA CASE SALARIAT



LA CRÉATION D'ENTREPRISE EST UNE AVENTURE QUI AMÉLIORE GLOBALEMENT LA QUALITÉ DE VIE DES JEUNES ENTREPRENEURS

Depuis la création de leur entreprise, ils ont vu s'améliorer :



Le pied à l'étrier pour la liberté

MARION ■ 27 ans

EXCURSIONS À CHEVAL



SAINTES-MARIES-DE-LA-MER
(BOUCHES-DU-RHÔNE)

Si elle avait suivi la voie qui lui était toute tracée, Marion serait devenue boulangère, comme ses parents. Mais sa passion à elle, depuis l'enfance, ce sont les chevaux.

« Depuis l'âge de 6 ans, je monte à cheval. C'est une passion qui n'appartient qu'à moi. J'ai toujours su que j'en ferais ma vie. »

Originnaire de Bourgogne, son bac de technicien agricole en poche, c'est aux Saintes-Maries-de-la-Mer qu'elle décroche son brevet professionnel d'équitation en 2018. Pendant cinq ans, elle travaille comme salariée dans plusieurs haras et écuries de la Camargue.

La patronne de la dernière structure qui l'embauche lui propose de reprendre l'activité de la manade de Calabrun en lui louant les terres et les chevaux, afin de lui permettre de se lancer à son compte. De nature confiante et optimiste, Marion accueille cette proposition inattendue comme une opportunité qu'elle ne compte pas laisser passer.

La conseillère Pôle emploi qui la suit pendant les périodes creuses entre les saisons l'oriente vers l'Adie qui lui prête de quoi financer deux loyers d'avance et l'achat de casques neufs pour les clients.

« L'Adie a surtout cru en mon projet. Sans vouloir faire de jeu de mots, l'Adie m'a mis le pied à l'étrier ! »

Immédiatement, Marion cherche à se distinguer en enrichissant le concept et l'offre de l'activité de promenades avec des formats originaux

comme des promenades au point du jour pour assister au lever de soleil sur la Camargue et des soirées privées de dégustation de champagne et de produits régionaux.

Elle est surtout la seule à offrir de monter des chevaux en liberté. Elle récupère ses clients en pick-up et ensemble, ils vont chercher les chevaux en liberté dans les marais, pour une sensation d'aventure incomparable.

« Comme mes chevaux bougent, ils ne sont jamais au même endroit. Des fois, je les récupère dans l'eau. En excursion avec moi, il faut savoir prendre le temps. »

Marion ne chôme pas et vit bien de son activité. D'avril à novembre, elle propose des promenades privées sur mesure ou à des petits groupes de 8 personnes au maximum. Et de décembre à mars, elle dresse des chevaux pour des professionnels. Tout au long de l'année, elle donne aussi des cours d'équitation.

À moyen terme, Marion aimerait se concentrer sur les promenades avec des cavaliers confirmés avec qui elle pourra encore mieux partager sa passion du cheval. Plus tard, elle se voit aussi enrichir son activité en vendant à des passionnés des chevaux qu'elle aura dressés.

“ Oh que oui ! Elle me plaît ma vie. J'ai tellement de chance de vivre de ma passion. ”



De cheffe de cabine à cheffe d'entreprise

JENNIFER ■ 29 ans

PIERCING

AJACCIO
(CORSE)



Jennifer naît et grandit à Ajaccio, en Corse-du-Sud. Passionnée depuis petite par le voyage, elle passe un brevet de technicien supérieur en Tourisme sur l'Île de Beauté, avant de rallier le continent pour suivre une formation d'agent d'escale et une formation d'hôtesse de l'air.

« Je me suis toujours dit que, dans la vie, je serais amenée à bouger loin de mon île. Et ça a été le cas. »

En mars 2020, fraîchement diplômée, Jennifer déménage à La Réunion pour travailler comme hôtesse de l'air, enfin. Mais avec la crise sanitaire, les aéroports sont à l'arrêt. Elle qui se voyait vivre au-dessus des nuages est contrainte de remettre les pieds sur terre. C'est une désillusion et tous les efforts physiques et économiques consentis la ramènent à la réalité.

« C'était assez difficile de se dire qu'il fallait que je me réinvente totalement. Mes rêves s'écroulaient en un instant. »

Mais Jennifer n'abdique pas pour autant. Sur l'île, elle enchaîne les missions en intérim jusqu'à tomber sur une annonce dans un salon de tatouage : un poste d'agent d'accueil en CDI avec une formation de piercing à la clé venait de s'ouvrir. Cette opportunité change sa vie professionnelle. Pendant un an, l'insulaire se forme au métier de perceuse et y prend goût.

En 2022, Jennifer retourne en Corse avec un drôle de bagage en tête : l'idée de créer sa propre entreprise. Et pour la motiver plus encore, elle constate qu'il n'y avait pas encore de salon de piercing à Ajaccio. Alors, dans un premier temps, elle consulte son conseiller Pôle emploi. Ce dernier l'oriente vers une formation gratuite proposée par la Collectivité de Corse pour obtenir les bases de la création d'entreprise. Lors de cet événement, la formatrice lui parle d'A Prova, une association qui accompagne les futurs entrepreneurs locaux avant leur lancement. Plus tard, lorsque Jennifer se rend à l'association, le conseiller local lui donne



à son tour le bon ordre à suivre pour réaliser ses démarches administratives - numéro de siret, business plan, les statuts, le financement, etc. - et lui parle de l'Adie.

« Je dois avouer que je connaissais déjà l'Adie puisque le salon de tatouage de La Réunion a été financé par l'association, et que mon patron de l'époque m'en avait parlé. »

À l'Adie Ajaccio, elle est reçue par Najat, sa conseillère, et obtient un financement et un accompagnement personnalisé pour du matériel hygiénique, des bijoux stériles et du mobilier.



« Si j'étais allée dans un organisme de crédit classique, je n'aurais pas eu le même accompagnement et surtout pas obtenu le financement aussi rapidement. Sans cette aide, je n'en serais pas là. »

Aujourd'hui, Jennifer exerce dans un local partagé avec une sophrologue, une prothésiste ongulaire et une masseuse. Satisfaite de cet emplacement, elle songe pourtant à trouver son propre local tant la demande va crescendo.

“ Pas besoin de prendre l'avion pour voler de mes propres ailes ! ”

Une place pour toutes et tous !

ARMANDINE ■ 29 ans

CAUTION LOCATIVE



Armandine est née et a grandi au Cameroun. Lorsqu'elle vient suivre un Master à Bordeaux, elle rencontre des difficultés pour trouver un logement et quitter la petite chambre de sa résidence étudiante. De cette expérience personnelle va naître un projet professionnel riche en utilité et en justice.

« Malgré ma bourse, mon job étudiant, et mes épargnes en tant qu'étudiante étrangère sur le territoire français, je me suis pris un mur car je n'avais pas de garant. Les agences immobilières que je démarchais ne m'ont jamais accordé un rendez-vous. Pourtant j'avais la capacité d'avancer 1 an de loyer. »

Armandine procède par étapes. Elle intègre un Master entrepreneuriat et son incubateur qui l'aident à cadrer son idée. Elle bénéficie en parallèle d'un accompagnement grâce à l'obtention du prix innovation Talence Université. L'Adie est aussi à ses côtés et l'aide à constituer un dossier pour le programme *French Tech Accompagnement* dont elle ressort lauréate.

À la fin de ses études, en 2019, elle devient maman et lance *Archimaid*, une solution simple et efficace pour les étudiants étrangers qui se retrouvent dans la même situation que celle qu'elle a connue. Cette offre d'accompagnement personnalisée est déclinée en plusieurs services : garant locatif par avance de loyer, recherche de logement, formation, aide pour les démarches administratives...

« Les échanges avec l'Adie m'ont permis de revoir la cible de mon service. L'accès au logement est également compliqué pour les indépendants. »

Aujourd'hui, Armandine s'adresse à tous les particuliers et recherche des partenaires dans le secteur immobilier pour diffuser son service. Et elle travaille d'ores et déjà sur une nouvelle version qui deviendra une plateforme d'offres de logement avec la garantie *ArchiPlus* qu'elle a créée. Les propriétaires pourront ainsi diffuser leurs annonces en sachant que les loyers seront bloqués par avance via l'application sécurisée.

« J'aspire à faciliter le quotidien de centaines de personnes. Mon plus grand défi c'est de défier les mentalités et la culture. *Archimaid* est là pour repenser le rapport locatif. »

“ J'ai choisi de tout mettre en œuvre moi-même et prouver que j'ai ma place dans la société française. ”



Marier les traditions pour les grandes occasions

DIEGNABA ■ 23 ans

ORGANISATION DE MARIAGES



ROUEN
(SEINE-MARITIME)

Se mettre à l'écoute et au service des autres, c'est ce qui anime depuis toujours Diegnaba. Après une licence en sociologie, elle part réaliser un service civique au Sénégal et cette mission ancre en elle profondément ce désir.

«J'y ai été fascinée par les artistes et les artisans sénégalais. J'ai su que je voulais avoir une activité mettant en valeur les talents africains. L'une des principales raisons pour laquelle j'ai créé une entreprise spécialisée dans les mariages traditionnels africains vient de là. »

D'origine franco-mauritanienne, c'est en cherchant de l'aide pour organiser son mariage en 2018 qu'elle prend conscience du manque de modèles et de services pour l'accompagner. Elle se débrouille seule et crée une ambiance fidèle aux coutumes issues de son ethnie d'origine, les Peulhs. Cette expérience est un déclic. Durant plusieurs années, elle exerce une activité de conseillère en action sociale mais ne perd jamais de vue le souhait de financer une formation lui permettant d'acquérir les compétences pour organiser des événements.

«Je suis allée à la rencontre des professionnels de l'événementiel. J'ai observé, récolté des informations, je suis allée dans des salons, j'ai fait énormément de recherches pour peaufiner mon projet et me construire un réseau. »

En 2020 et 2021, Diegnaba suit des formations pour se spécialiser avant de rencontrer l'Adie en 2022. Aminata, conseillère en Normandie croit en elle et lui accorde le financement nécessaire à la création de son activité de wedding planner ainsi qu'une prime jeune de l'État.

«Depuis la création de ma société AADA Weddings l'an dernier, j'ai organisé plus d'une dizaine d'événements mettant en valeur la culture d'Afrique de l'Ouest. J'apporte aussi bien des conseils que de la connaissance sur les traditions aux personnes qui en ont besoin. »

Les ambitions de Diegnaba pour son entreprise rayonnent bien au-delà de la Normandie. Désireuse de se lancer dans l'organisation d'événements à l'international, elle termine un Master en management solidaire en parallèle de son activité, afin de concevoir des événements avec un impact social encore plus important.

“ Après une première année d'activité, j'imagine l'avenir encore plus grand. J'aime les grandes ambitions et j'ai hâte de voir ce que l'avenir me réserve ! ”



Le business de l'autonomie

NATHAN ■ 23 ans

LOCATION DE VOITURES
CONNECTÉES EN AUTO-PARTAGE



À 23 ans à peine, Nathan n'a pas peur de se remettre en question pour tracer son chemin. Son baccalauréat ES en poche, il s'oriente en face de droit où il s'ennuie très vite. Il bifurque alors vers une école de commerce, plus en phase avec ses aspirations. Hyperactif, il cumule les cours, les stages, un travail à temps partiel et une activité de formateur freelance pour aider les TPE à utiliser les outils numériques. C'est aussi pendant les études qu'il commence à travailler sur son projet d'entreprise.

« En début de 4^e année, j'ai commencé à écrire les prémices de ce qui deviendrait *Carrosse* : business plan, prévisionnel, plan de financement, étude de marché, etc.. et j'ai lancé l'entreprise. »

Malgré le confinement et les cours en distanciel, il parvient à signer un CDI à temps plein en tant que commercial dans une entreprise vannetaise pour laquelle il travaille toujours. La pénurie de véhicules provoquée par la crise Covid accélère aussi la mise en place de son projet d'entreprise. Lui qui cherche depuis un moment à lancer un entreprise compatible avec le peu de temps libre dont il dispose entre ses différentes occupations, il s'intéresse à des business « semi-automatiques » qui peuvent tourner même en son absence.

« J'ai rencontré un particulier qui louait son véhicule à Paris aux voyageurs qui arrivent par le train grâce à un boîtier connecté. Les utilisateurs le déverrouillent en son absence grâce à leur téléphone. J'ai senti tout de suite qu'il y avait là quelque chose à creuser. »

Étude de marché, analyse de données de la SNCF, de l'INSEE, des plateformes de locations, des loueurs traditionnels, comparaison du nombre de voyageurs et de touristes annuels sur les gares bretonnes, taille des parcs automobiles des loueurs classiques, Nathan passe tout au



crible. Il constate que la demande est croissante et l'offre tendue en raison de la crise. Nathan est sûr que son idée a le potentiel de marcher et de convaincre les financeurs mais il déçoit quand il essuie les refus de six banques.

« J'étais soi-disant trop jeune, ou bien l'activité de la location de véhicules représentait un risque trop élevé. » Un temps découragé, l'élan et la motivation lui reviennent lorsqu'une amie lui parle de l'Adie. Rapidement convaincue par le projet, sa conseillère lui accorde un microcrédit qui lui permet d'acheter sa



première voiture et enfin de convaincre son cercle familial et amical d'investir dans ses premiers véhicules.

Aujourd'hui Carrosse emploie 4 personnes à temps partiel et l'activité en croissance permet d'envisager de les faire passer prochainement à temps plein. L'entreprise, qui propose 22 voitures et en a commandé 10 autres, envisage d'équiper les 10 plus grosses gares bretonnes d'ici l'été 2025 et entame sa transition écologique avec l'objectif de passer à 100% de véhicules hybrides ou électriques.

“ J'ai toujours voulu entreprendre, être libre, être responsable de ma réussite ou de mon échec, être maître de mes décisions et devenir libre financièrement. ”

Un coup de pinceau pour rénover sa vie

TIFFANY ■ 30 ans

PEINTURE DÉCORATION
ET AMÉNAGEMENT D'INTÉRIEUR



CHOLET
(MAINE-ET-LOIRE)

Enduire, poncer, peindre, décorer... les talents de Tiffany sont aussi divers que les projets sur lesquels elle intervient. Et la réussite de son parcours est le fruit d'une volonté sans faille qui lui vaut l'admiration de ses proches.

En 2009, après un apprentissage de deux ans, elle démarre sa carrière à Angers dans la peinture décorative en tant qu'intérimaire mais des problèmes de santé liés à des complications post-opératoires la forcent à quitter ce milieu et à trouver un autre emploi.

« J'ai effectué des petits boulots : prothésiste ongulinaire, serveuse, caissière... Après avoir retrouvé la forme et le moral et donné naissance à ma fille, j'ai repris la peinture en travaillant en tant que prestataire de services. »

Les clients qu'elle rencontre sur les chantiers de rénovation et de peinture la poussent à se lancer, convaincus par son savoir-faire. En septembre 2019, elle crée ainsi la société *Rénova'Tiff*.

« J'avais besoin d'être indépendante pour être flexible dans mes horaires. Cela me permet d'assurer mon rôle de maman célibataire et de m'arrêter lorsque ma santé l'exige. »

L'indépendance lui permet également de proposer ses idées et d'exprimer sa créativité chez les particuliers qui font appel à elle. Pourtant, malgré la passion et un agenda bien rempli, elle est confrontée à des difficultés financières deux ans après son démarrage et envisage d'arrêter son activité. Elle fait alors appel à l'Adie pour l'aider à se constituer une trésorerie et aborder avec plus de sérénité le quotidien.

« Grâce au soutien de ma famille, de mes amis, de mes clients et de l'Adie, j'ai pu me relever et je suis maintenant encore plus forte. »

Aujourd'hui installée à Cholet, elle entend faire évoluer sa société : changer de statut, se spécialiser dans la fresque murale pour se démarquer de la concurrence et embaucher une personne supplémentaire pour être présente à la fois à Angers et dans sa nouvelle ville. Tiffany dessine sans trompe-l'œil un avenir heureux.

“ Je m'éclate dans ce que je fais et je n'ai pas le sentiment d'aller au travail ! ”



La fusion des saveurs d'ici et d'ailleurs

AHMED ■ 22 ans

RESTAURANT DE
SPÉCIALITÉS AFRICAINES



SAINT-ÉTIENNE
(LOIRE)

« Homme joyeux », c'est la signification en langue senoufo de *Darsheenn*, le nom du restaurant d'Ahmed, dans le quartier Saint-Jacques de Saint-Étienne. C'est aussi l'état dans lequel il promet de laisser quiconque viendra tenter l'expérience d'une immersion dans sa cuisine afro-fusion, à la croisée des saveurs européenne et ivoirienne.

Pourtant le parcours de ce jeune chef de 23 ans est loin d'avoir été un long fleuve tranquille. Né à Abidjan, Ahmed est contraint de quitter la Côte d'Ivoire à l'âge de 14 ans. Il traverse le désert puis la Méditerranée jusqu'à Lampedusa et, après 2 ans de périple, il est pris en charge par l'aide sociale à l'enfance de Lyon en 2016. Grâce aux travailleurs sociaux, il reprend ses études en attendant d'obtenir un titre de séjour et intègre un lycée professionnel hôtelier où il se forme à la cuisine et à la pâtisserie.

En 2019, ses diplômes et son titre de séjour en poche, Ahmed trouve son premier emploi dans un restaurant lyonnais puis parfait sa technique en multipliant les expériences à Paris, Montpellier, Marseille, Clermont-Ferrand, Copenhague et Genève, avant de revenir à Lyon où il travaille dans deux restaurants étoilés.

Fin 2019, il s'installe à Saint-Étienne tout en continuant de travailler à Lyon. En parallèle, il commence à préparer son projet de restaurant, lorsque survient la crise sanitaire. Loin de se laisser abattre, Ahmed profite du confinement pour tester depuis son domicile une activité de traiteur avec livraison. L'activité se développe si bien qu'elle lui permet, fin 2021, de quitter son emploi lyonnais pour ouvrir son restaurant.



L'Adie l'accompagne dans la recherche de son local et lui accorde un microcrédit assorti d'une prime d'État pour les jeunes entrepreneurs et d'une prime de la Région.

« Mon parcours n'a pas été sans difficultés. Trouver un local et convaincre les propriétaires n'a pas été simple car mon âge faisait peur. L'Adie m'a soutenu, accompagné et financé. Sans cela, je n'aurais pas pu ouvrir mon restaurant. »



Pour régaler ses clients, Ahmed met un point d'honneur à ne choisir que des produits locaux et des épices ivoiriennes de qualité. Et ça marche !

Il envisage déjà d'ouvrir un bar à cocktails afro avec son cousin et partage sa passion dans une émission de cuisine sur France Bleu Loire 2 à 3 fois par mois.

“ Je me répète souvent pour m'encourager que je reviens de loin, alors je peux tout réussir. Je n'ai jamais douté de ma capacité à réussir. Quand on doute, on n'avance pas, on ne fait pas d'erreurs. Or je suis convaincu que sans erreur, on ne peut ni évoluer ni réussir. ”

Le fruit du travail

TAURAAATUA ■ 30 ans

APICULTURE ET AGRICULTURE



MAATEA
(POLYNÉSIE
FRANÇAISE)

À 30 ans, Tauraatua conjugue la maturité, forgée par son expérience d'agriculteur, et la fougue d'un jeune entrepreneur qui n'a de cesse de se lancer de nouveaux défis. Sur son île natale de Moorea et sur une parcelle familiale de 1 000m², le jeune homme cultive ses pitayas, son miel et du gingembre.

«Étant donné la taille du terrain, je savais qu'il fallait me spécialiser dans des produits de qualité haut de gamme.»

Après des études scientifiques tournées vers l'environnement, Tauraatua a besoin de concret. Il décide de passer du temps avec son père entrepreneur dans le bâtiment. Il commence alors à s'intéresser à l'agriculture.

«J'ai grandi dans un milieu agricole, c'était naturel de me diriger vers ce domaine. J'ai enchaîné deux formations en agriculture et apiculture.»

Tauraatua se perfectionne auprès d'un ami apiculteur qui lui donne des colonies d'abeilles pour se lancer. C'est à ce moment de sa vie que le jeune homme découvre à Tahiti un fruit qui change le cours de son aventure entrepreneuriale : le pitaya. Ce fruit exotique est alors peu cultivé en Polynésie. Tauraatua y voit l'opportunité de se distinguer.

«Je me suis fourni en branches de pitaya et j'ai fait des expériences pour mieux comprendre cette culture. J'ai conscience que me lancer dans

l'agriculture c'est accepter que je ne pouvais pas tout maîtriser, comme les conditions météorologiques dont je suis dépendant.»

Le temps que les plants de pitayas poussent, Tauraatua aide ses parents à gérer leur activité de location saisonnière. La naissance de ses jumeaux le fait déménager 3 années à Tahiti. Durant ce temps, il expérimente, s'informe et perfectionne sa technique. De retour à Moorea en 2022, il se consacre à son activité et révolutionne son mode de culture, notamment en réduisant de moitié ses plants.

Afin de se professionnaliser, il s'adresse à l'Adie pour financer l'achat d'un ordinateur pour la gestion administrative, une imprimante et des matériaux pour la construction de tuteurs. Une confiance rare sur l'île pour un entrepreneur en démarrage. Aujourd'hui, Tauraatua est plein d'idées et de ressources. Il pense agrandir son exploitation mais aussi à commercialiser des kits de plants de pitaya, des bacs hors sol, des tuteurs, de l'engrais...

“ **Avoir son activité, c'est apprendre tout le temps : l'administratif, les produits, la communication, les relations humaines. C'est aussi grandir en tant que personne. La monotonie n'existe pas !** ”



Le soin des corps avec cœur

ELZA ■ 28 ans

ESPACE BIEN-ÊTRE,
BEAUTÉ ET MINCEUR



BOUILLANTE
(GUADELOUPE)

À 28 ans, Elza, jeune mère bouillantaise, met son dynamisme et sa passion au service de la population de la côte ouest guadeloupéenne avec *Zabodylove*, un espace dédié au bien-être corporel. Elle y propose des massages, des soins minceur, des soins des pieds, des prestations onguilaires, du maquillage, et de la vente de produits cosmétiques. Avant de se lancer dans cette aventure entrepreneuriale, Elza exerce une activité de préparatrice en pharmacie durant huit ans. C'est en 2020, durant la crise sanitaire, que se produit le déclic.

«Je n'avais plus la même motivation pour l'aspect pharmaceutique. Je travaillais sans y prendre plaisir. Je voulais me consacrer aux soins et au lien social. »

Elle cherche sa voie et décide de suivre une première formation, sans quitter la pharmacie, pour obtenir un diplôme de make-up artist. Une première étape avant de se trouver, enfin.

«Après mon accouchement, je cherche sans succès un institut bien-être pour les jeunes mamans. Et là, c'est la révélation ! »

Elza est résolue à aider les femmes de son territoire à se sentir bien dans leur peau. Elle en prend le chemin progressivement, se forme et exerce en informel pendant 6 mois pour s'assurer que la clientèle répond présent. En janvier, son institut est officiellement créé.

«J'ai rencontré des difficultés à trouver un local alors que je voulais vraiment que mon entreprise soit située à Bouillante au service de la population locale. Peu sont



ceux qui font confiance aux jeunes qui se lancent. Je suis installée dans une annexe chez moi. Je construis mon local définitif sur mon terrain. »

C'est lors de recherches sur internet pour trouver des financements que la jeune entrepreneure découvre l'Adie. Elle contacte l'association, expose son projet et obtient d'abord un microcrédit assorti d'un prêt d'honneur qui lui permettent d'équiper son lieu de travail et de compléter son offre de soin.



« L'Adie fournit financement et accompagnement. Les jeunes sont écoutés et aidés. Un des avantages indéniables est aussi l'accès à d'autres partenaires et bons plans. »

Dans 5 ans, la jeune femme espère recruter, proposer des formations et davantage de soins. Les femmes savent désormais vers qui se tourner pour trouver de l'écoute et prendre en main leur corps.

“ À travers mon institut, je désire motiver les jeunes qui veulent se lancer dans mon secteur, leur donner une chance, comme j'aurais aimé qu'on me la donne. ”

Créer des opportunités pour les jeunes

CARLOS

■ 29 ans

ENTREPRISE DE MICRO-
RÉPARATION DE TÉLÉPHONES



KOUROU & CAYENNE
(GUYANE)

Entrepreneur Guyanais ambitieux et généreux, Carlos Ramon a su faire de sa passion pour la téléphonie une véritable entreprise.

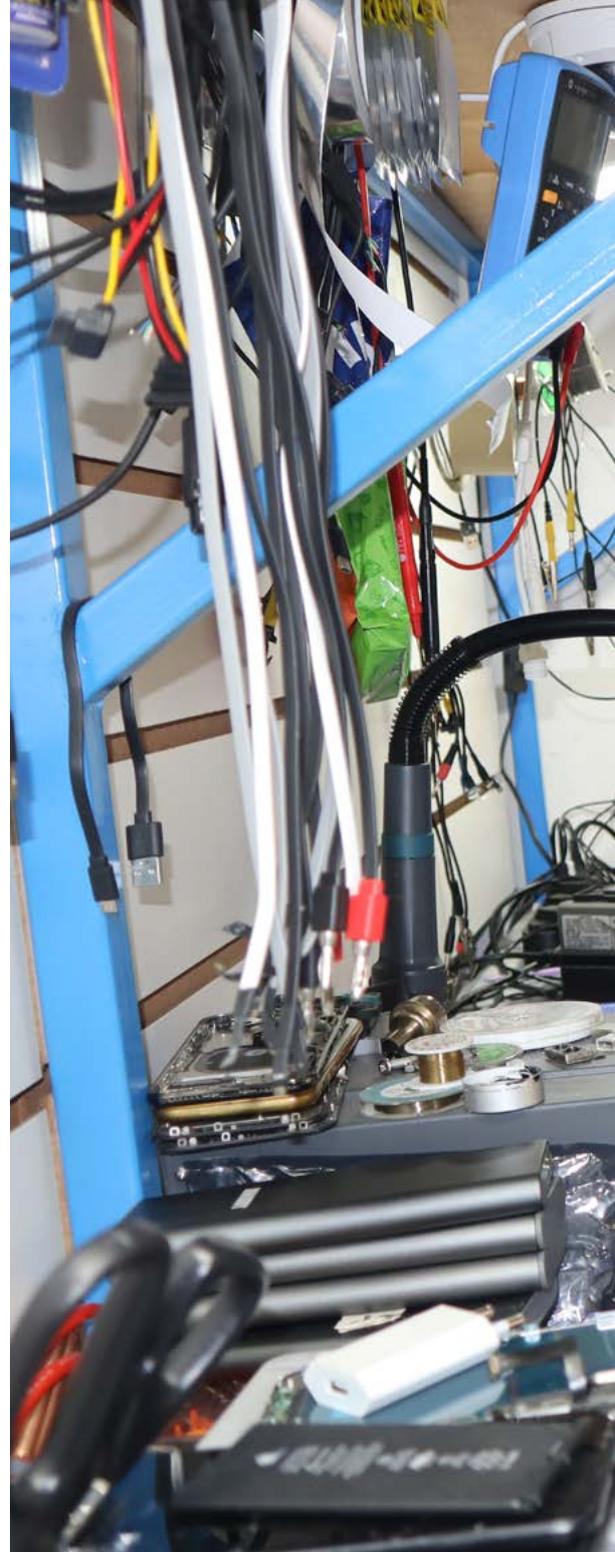
Carlos Ramon est un entrepreneur déterminé qui croit en l'importance de l'entrepreneuriat et de la transmission des connaissances. Sa passion pour la téléphonie et son désir d'aider les jeunes de sa communauté font de lui un entrepreneur remarquable en Guyane.

Âgé de 29 ans, originaire de Kourou en Guyane et père de trois enfants, il est le fondateur et le gérant de *CAD Solutions*, une entreprise spécialisée dans la micro-réparation de téléphones à Cayenne.

« Nous sommes même capables de ramener à la vie les téléphones endommagés par l'eau, l'humidité ou l'oxydation. »

Carlos commence à travailler très jeune, en arrivant en Guyane en 2011 de la République Dominicaine, comme informaticien pour l'Éducation nationale. Mais il comprend rapidement que cet environnement de travail n'est pas fait pour lui. « Je n'avais pas envie d'avoir un patron au-dessus de moi. »

C'est ainsi qu'il crée sa première entreprise, *CYA Commerces* en 2016, qui ne survit malheureusement pas à la grève de 45 jours qui a lieu en Guyane la même année. Tout en continuant de travailler, Carlos décide de poursuivre son rêve entrepreneurial, en créant *CAD Solutions* en 2020, une entreprise nommée à partir des initiales des prénoms de ses enfants. C'est en effet dans sa famille que le jeune entrepreneur trouve la principale source de motivation qui lui donne la force d'avancer.



Carlos découvre l'Adie en 2016 lors de la création de sa première entreprise. Depuis, l'association le finance et accompagne Carlos à chaque étape de son parcours d'entrepreneur, en lui apportant un soutien financier crucial pour développer ses projets. Le dernier microcrédit, obtenu en 2022, permet à l'entrepreneur de mettre en place la partie formation de sa structure. Cette partie est très importante pour Carlos, qui souhaite transmettre son savoir-faire aux jeunes sans



emploi ou avec pour projet de se lancer dans la téléphonie et la réparation téléphonique.

«Je viens de très loin, et je me dis tous les jours que ce que j'ai appris, c'est mon devoir de le transmettre afin que d'autres personnes puissent atteindre le même niveau professionnel que moi. »

“ Je considère que je serai plus grand à chaque fois que j'apprendrai à quelqu'un à exercer mon métier. ”

Replonger dans sa passion

JACK ■ 22 ans

VENDEUR DE POISSONS ET CARPES KOÏ



BLOIS (INDRE-ET-LOIRE)

Quand il était petit, Jack allait souvent pêcher le carassin, avec son père, dans les étangs de la région Centre-Val de Loire. C'est à ce moment-là qu'il commence à se passionner pour l'aquariophilie, une passion qui deviendra son métier. Mais avant cela, Jack passe par un bac professionnel puis enchaîne avec un BEP hôtellerie, restauration et commercialisation, travaillant dans des bistrotts comme des restaurants étoilés. Mais en 2020, le covid vient tout chambouler et il se retrouve sans emploi à tout juste 20 ans. Pendant le temps libre que lui laisse le confinement, Jack retourne à sa première passion : les poissons.

« Je me suis amusé à reprendre l'aquariophilie et à reproduire mes poissons. Mes beaux-parents ont vu que je m'en occupais très bien, que j'étais heureux et m'ont motivé à me lancer en me prêtant un terrain. »

En juillet 2021, il fonde « Les Poissons Argentais » à Argent-sur-Sauldre, une entreprise de pisciculture dédiée à l'import-export de poissons d'ornements, de types poissons japonais et des carpes koï. Jack vend également du matériel de filtration, de la nourriture pour poissons et des services de soins. Mais pour la question des fonds, c'est une autre histoire. Jack a dû batailler face aux banques qui refusent de financer son projet.

« On m'a orienté vers des comptables qui m'ont ri au nez. Ils disaient que ça ne servait à rien, qu'il fallait être réaliste et que mon entreprise ne pourrait pas être créée si je n'avais pas d'argent de côté. J'avais un peu baissé les bras mais un comptable m'a donné le numéro de l'Adie. Je suis alors tombé sur Rachida, une conseillère qui m'a vraiment aidé et soutenu dans mon projet. »

Avec son microcrédit, Jack finance ses premiers poissons, emballages, aquariums et purificateurs d'eau, lance son site internet et développe ses réseaux sociaux, où il est très actif. Il a également un compte WhatsApp où ses clients peuvent s'échanger des bonnes pratiques et des conseils et s'informer sur les événements qu'il organise.



« J'ai l'esprit familial. J'adore le contact avec mes clients et j'aime leur montrer que j'adore mon métier et transmettre mon savoir-faire. C'est quelque chose qu'ils apprécient beaucoup et c'est très gratifiant quand ils viennent me demander des conseils. »

Aujourd'hui, Jack effectue des rénovations dans sa structure. Plus tard, il aimerait se franchiser et ouvrir une boutique dans une plus grande ville.



Pour ces nouveaux projets, il a désormais plus de crédibilité auprès des banques.

« Quand je leur ai expliqué que l'Adie m'avait fait un microcrédit à bras ouverts et que j'ai voulu faire un crédit d'investissement, ma banque m'a soutenu cette fois. Mais ça ne m'a pas empêché de refaire appel à l'Adie, car je préfère leur sens du contact professionnel. »

“ En tant que jeune entrepreneur, le plus important est d'avoir confiance en soi. ”

Faire du nouveau avec de l'ancien

VINCENT ■ 23 ans

FABRICATION DE SACS UPCYCLÉS



SAINT-OUEN
(SEINE-SAINT-DENIS)

Pour Vincent, tout commence au lycée, lorsqu'il reçoit ce simple SMS de sa grand mère pour ses 18 ans : « Tu veux quoi pour ton anniversaire ? ». Inspiré par sa mamie passionnée de couture, Vincent écoute son envie de suivre son exemple et lui commande une machine à coudre, avec laquelle il aimerait ajouter de la couleur et des motifs à un sac à dos noir.

Ses débuts avec l'appareil sont loin d'être faciles. « Je n'arrivais même pas à mettre le fil dans l'aiguille. Ma grand-mère n'a pas réussi non plus à bien m'expliquer comment faire. Alors, j'ai abandonné l'idée de coudre pendant 2 ans. »

Pendant ces 2 années, Vincent se cherche. Il commence des études de communication puis une classe préparatoire en art, qu'il abandonne également. Il revient finalement vers ses premiers amours et entame une école de couture qui ne lui plaît pas non plus. Mais l'idée de monter son propre projet refait surface et, avec ses rudiments de modélisme, de sérigraphie et de graphisme, Vincent décide de se poser devant sa machine à coudre et de réessayer. Quand le confinement arrive, plutôt que de ne rien faire, en bon autodidacte, Vincent se forme en regardant des tutoriels sur Youtube et s'entraîne avec du tissu de parapluies cassés qu'il récupère dans la rue.

« J'étais chez moi, j'avais du tissu, une machine et pas grand-chose à faire. Je partageais mon temps entre jouer aux jeux vidéo, et coudre. En plus, j'avais du tissu gratuitement dans la rue. Une fois j'ai même récupéré une doudoune abandonnée que j'ai vidée et transformée en sac en utilisant la capuche comme rabat. »

Sensible aux causes environnementales, Vincent adore l'idée de transformer une matière déjà existante, en quelque chose de pratique, esthétique et durable. En 2021, Il fonde sa marque de sacs et de sacoches upcyclés, *Llorca*. Pour investir dans du matériel et l'aménagement de son atelier à Saint-Ouen, Vincent fait appel à



l'Agence Adie de Saint-Denis. Il y contracte un microcrédit de 1 000 euros et obtient une prime de l'État de 3 000 euros destinée aux jeunes créateurs d'entreprise de moins 30 ans.

Les sacs de Vincent sont upcyclés, fabriqués en utilisant des chutes de rouleaux de tissus de grandes marques destinés à être jetés, sont déperlants ou imperméables et adaptés aux déplacements en 2 roues. Actuellement, Vincent est secondé par une personne pour la production et 3 autres pour la communication et la direction artistique. À court terme,



le jeune entrepreneur aimerait vendre plus souvent dans des pop-up stores. À plus long terme, il voudrait développer son atelier pour fabriquer aussi des vêtements et ouvrir une boutique.

« Pour entreprendre, il faut être à fond dedans; ce n'est pas possible de le faire à moitié. Il faut aussi être multifonctions, être prêt à ce que tout puisse changer et ne pas être trop routinier, car tout peut changer tout le temps. Il ne faut pas donc pas hésiter à demander des conseils et à s'entourer. »

“ Les banques ont refusé de m'aider, car elles me trouvaient trop jeune et parce que mon projet ne pouvait pas être rentable tout de suite. C'est là que l'Adie a été intéressante pour moi . ”

Donner une seconde vie aux appareils électroménagers

LOÏC ■ 25 ans

RÉPARATION ET
VALORISATION D'APPAREILS
ÉLECTROMÉNAGERS



RIVIÈRE-SALÉE
(MARTINIQUE)

Loïc a su s'appliquer dans la vie ce qu'il réalise avec ses machines : insuffler du rebond au moment critique et démarrer un nouveau cycle. Avec deux bacs professionnels en poche, en électromécanique et en gestion des entreprises maritimes, il se met à la recherche d'un emploi en 2020 sur son île. Mais rien ne se passe comme prévu.

« Sorti des études en pleine pandémie, les portes de l'emploi étaient fermées. J'ai voulu rebondir et mûrir un projet d'entreprise. »

Il décide alors de se former pendant un mois auprès d'une grande enseigne spécialisée dans l'électroménager pour concrétiser son idée.

« J'étais payé un quart du SMIC, mais cet enseignement valait de l'or. »

Et son idée est alors une évidence, même à 23 ans seulement. Le jeune homme originaire de Rivière-Salée crée *Levi Services +* pour proposer sur toute la Martinique des services de réparation et de maintenance d'appareils électroménagers aux particuliers et professionnels.

« J'offre l'opportunité aux clients d'être éco-responsables en achetant des appareils reconditionnés ponctuellement. Et je me déplace sur toute l'île pour donner l'accès à toutes et tous à cette offre. »

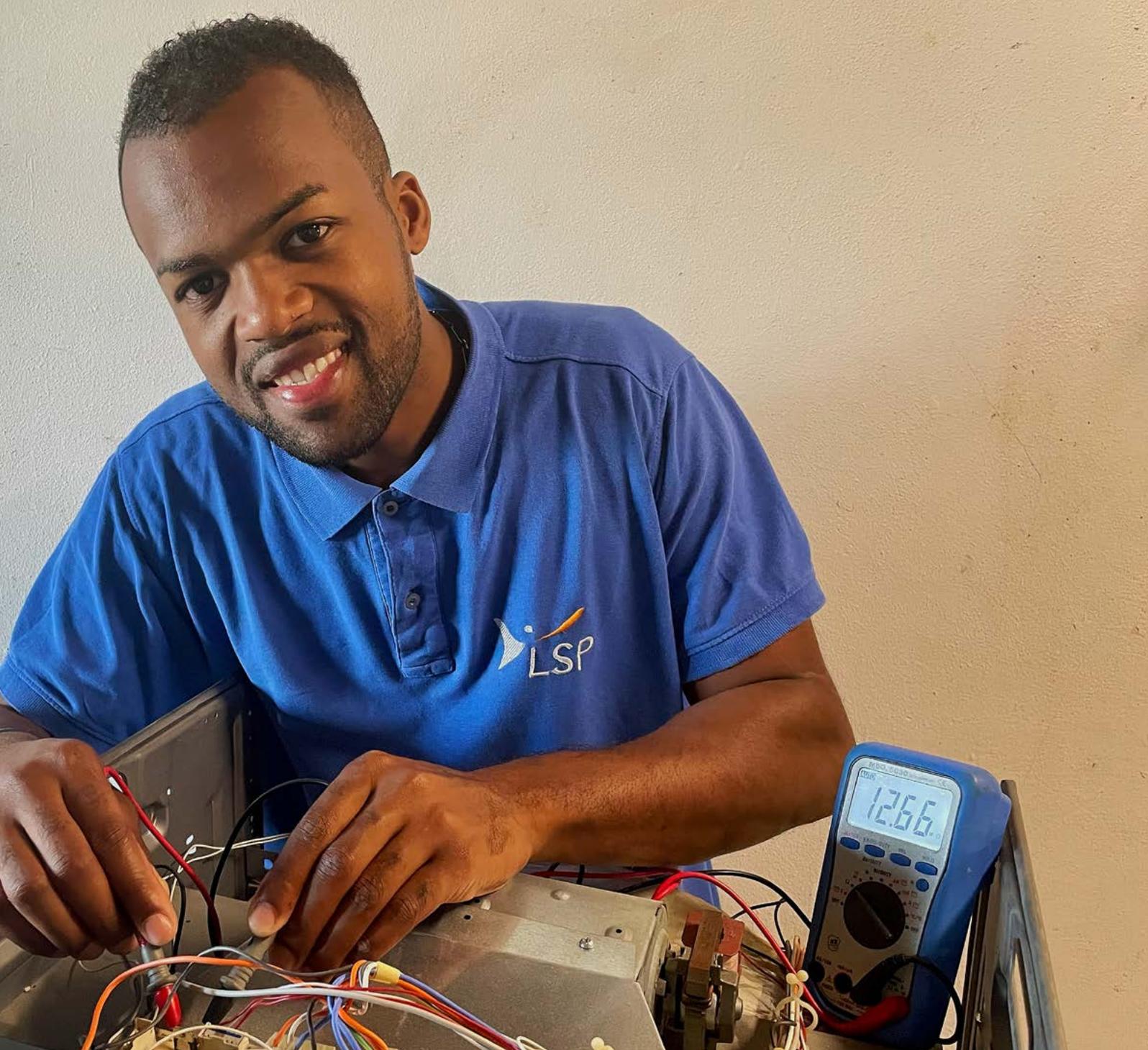
Précurseur de l'économie circulaire sur son île, il ne convainc pas à ses débuts son entourage qui s'avère réticent. Il passe outre leur avis, dépasse même ses propres doutes quant au marché potentiel de ce secteur et prend en compte les remarques constructives d'une poignée d'amis pour continuer.



« Je remercie mes amis qui ont compris ma démarche et qui m'ont aidé à bâtir mon business plan, ce qui m'a permis de connaître le seuil de rentabilité et d'aller de l'avant. »

Il persiste et à raison. L'Adie l'accompagne dans son développement en l'aidant dans l'achat d'un véhicule utilitaire et d'un container pour augmenter ses capacités de stockage ainsi que dans la constitution d'un fonds de roulement pour l'entreprise.

« L'Adie a joué un rôle majeur. Et ce n'est qu'un début ! »



Aujourd'hui, Loïc cherche surtout à grimper en expertise et développer ses compétences pour offrir des services de plus en plus qualitatifs. Son entreprise est en plein développement et il envisage que l'avenir, très prometteur dans son secteur d'activité compte tenu des nouvelles lois sur l'écologie et la valorisation des déchets, lui permettra de recruter.

« J'imagine l'avenir avec une augmentation de la prise de conscience pour la réparation d'équipements électroménagers, avec un essor de l'emploi associée à ce mouvement. »

“ Je me suis simplement dit que je n'avais rien à perdre mais tout à gagner. Mon entreprise est une victoire. ”

Façonner sa vie

SAMUEL ■ 26 ans

AMÉNAGEMENT DE VANS



CLAIRVAUX-LES-LACS
(JURA)

À 26 ans, Samuel a réussi à faire d'une passion passagère un métier durable et engagé. Diplômé en cuisine et pâtisserie, Samuel débute sa carrière professionnelle en hôtellerie en tant que saisonnier. Ce rythme de vie nomade lui donne l'idée d'aménager une camionnette pour y vivre lors de ses déplacements.

Autodidacte et aimant le travail manuel, Samuel réalise entièrement les plans et fabrique sur-mesure les meubles de son logement mobile. Séduits par son travail, des amis lui demandent d'effectuer des travaux sur leur van. Très vite, d'autres passionnés de ce mode de transport le contactent pour l'aménagement de leur véhicule. Face à une forte demande, Samuel décide de se consacrer à 100% à cette activité. Il quitte alors son emploi dans la restauration et suit une formation d'un mois avec la BGE pour l'aider à monter son projet.

À la recherche d'un financement, Samuel se rapproche de l'Adie pour solliciter un prêt et bénéficier, en complément du microcrédit, d'une prime d'État destinée aux jeunes entrepreneurs.

« Mon conseiller a vraiment cru en mon projet et m'a aidé dans mes démarches administratives. Grâce au soutien de l'Adie, j'ai pu me constituer une trésorerie, acheter du matériel et démarrer mon entreprise dans les meilleures conditions. »

C'est en avril 2022 que Samuel lance officiellement « Artisanat Van » et installe son atelier à Clairvaux-les-Lacs, son village d'enfance jurassien. Très attaché à sa région et engagé pour le respect de l'environnement, Samuel s'attache à mettre en action ses valeurs dans ses réalisations.

« Le gros de l'aménagement provient principalement de matières récupérées tel que du bois de palettes, des meubles destinés à être jetés ou encore de petites chutes d'entreprises. Utiliser du matériel de récupération permet aussi de limiter les coûts de production et donc, de proposer un tarif moins élevé à mes clients. »

Plein d'idées et plus motivé que jamais, Samuel réfléchit déjà à un prochain projet plus touristique mais toujours orienté vers l'univers de la « vanlife ».

“ Mon entreprise, c'est une extension de moi-même. C'est une passion, une façon de m'évader. Elle représente mes valeurs et mes envies. ”



Se plonger dans l'aventure

THOMAS ■ 28 ans

ENTREPRISE DE RÉCUPÉRATION DE
BALLES DE GOLF EN PLONGÉE



MARBACHE
(MEURTHE-ET-
MOSELLE)

Quand Thomas explique ce en quoi consiste son entreprise, les gens ne comprennent pas tout de suite de quoi il s'agit. Il faut dire que faire de la plongée pour récupérer des balles de golf, ce n'est pas courant.

A priori, rien ne prédestinait Thomas à ce métier hors du commun, et sa curiosité pour découvrir de nouveaux métiers. Il est tour à tour boulanger, cuisinier, serveur, saisonnier dans la récolte de fruits et conducteur d'engins, entre la France, les Pays-Bas et l'Australie où il part vivre à 21 ans, avec pas plus de 50 euros en poche.

À son retour en France, il a envie de changement. Au RSA, il répond à une offre d'emploi auprès d'un entrepreneur qui récupère des balles de golf au fond des plans d'eau. Thomas n'a jamais fait de plongée mais il aime se lancer de nouveaux défis et le métier lui plaît instantanément. Pendant plusieurs mois, il apprend les ficelles du métier à ses côtés et lorsque ce dernier prend la décision d'arrêter son activité, Thomas s'autorise à tenter sa chance en se lançant à son compte, avec ses économies.

Au bout d'un an, il a besoin de renouveler son matériel, mais avec si peu de recul sur son activité, les banques ne le financent pas. L'Adie lui finance alors de quoi acheter de nouvelles bouteilles de plongée et un nouveau compresseur.

L'activité de Thomas se développe bien. Tout au long de l'année, il intervient sur les terrains de golf en Espagne, au Portugal, au Maroc, en Irlande, en Suède, au Danemark, en Allemagne et en Italie.

« En 7 mois, je peux récupérer environ 1,6 million de balles de golf. »

Il revend 80% de ces balles à une entreprise canadienne spécialisée dans le reconditionnement et la revente des balles. Quant au reste des balles en bon état, il les revend sur internet où il propose également des clubs et des sacs de golf d'occasion.

« Tout me plaît dans ce métier. Non seulement c'est écologique, mais en plus c'est un travail bien rémunéré. »

C'est aussi une activité qui demande beaucoup de temps et d'investissement. Thomas passe ses journées sous l'eau, à ramasser des balles pendant 10 heures par jour, aux 4 coins de l'Europe. Mais s'il travaille autant et accepte que ses déplacements fréquents fassent passer sa vie personnelle au second plan, c'est pour préparer l'avenir. À ce rythme, Thomas compte gagner assez d'argent pour pouvoir prendre sa retraite à 40 ans et se consacrer pleinement à sa famille.

« Mon but dans la vie, c'est de vivre dans la montagne, de façon autonome, avec le confort nécessaire. »

“ J'ai voyagé toute ma vie. J'ai bien profité. Maintenant, je me concentre sur le travail, pour être serein financièrement plus tard. Je prépare mon avenir et celui de ma famille. ”



Au service du terroir

CHLOÉ ■ 23 ans

ÉPICERIE PAYSANNE



BLAJAN
(HAUTE-GARONNE)

À 23 ans seulement, Chloé est la gérante et la créatrice de l'épicerie fine, *Ô Relais de Chloé*, dans le petit village où elle a grandi, aux confins du Gers et des Hautes-Pyrénées. C'est pendant ses études - un Bac pro commerce suivi d'un BTS gestionnaire d'unités commerciales et de distribution en alternance - que lui vient pour la première fois l'idée de créer sa propre entreprise.

Pendant 18 mois, elle travaille dans l'entreprise où elle a effectué son alternance puis enchaîne avec un contrat de 6 mois au sein d'une boutique de téléphonie à Saint-Gaudens. Cette expérience lui déplaît et les questionnements quant à son avenir reprennent.

« À la fin de mon CDD, je ne savais pas quoi faire. Pendant plusieurs mois, j'ai réfléchi pour me poser les bonnes questions. »

Chloé est depuis toujours très attachée à son terroir. L'idée et l'envie de valoriser le travail des producteurs locaux germent dans son esprit. Elle décide de se lancer.

« Je veux défendre une cause qui m'est chère. »

Son entourage l'encourage et la soutient. Alors inscrite à Pôle emploi, Chloé s'informe sur la création d'entreprise et découvre BGE qui lui permet de se former sur des aspects pratiques

puis la dirige vers l'Adie. Elle se sent écoutée et accompagnée avec bienveillance. L'Adie lui finance les premiers frais de l'entreprise. Un microcrédit qui sera complété d'une subvention de la région en tant qu'entreprise actrice des circuits courts alimentaires.

En moins d'un an, Chloé concrétise son projet. Avec l'accord de la mairie de son village, elle reprend le local de l'ancienne épicerie et ouvre sa boutique en mars 2022 à Blajan.

« Cela me tient à cœur de valoriser le travail des producteurs et des éleveurs locaux. Mon épicerie fine est le relais entre notre terroir et les consommateurs. »

Le bouche-à-oreille fonctionne et elle est aussi présente sur les marchés pour développer sa clientèle. Après un peu plus d'un an d'activité, Chloé voit loin. Elle souhaite à terme se développer en proposant un service de livraison à domicile et avoir un plus grand local.

« Même si se lancer fait un peu peur, en persévérant on ne peut être que fier. »

“ Je gère ma boutique seule tout en étant très bien entourée par des professionnels. ”



L'entrepreneuriat : comme une évidence

MELVIN ■ 22 ans

ENTREPRISE DE MARKETING DIGITAL



SAINTE-MARIE
(LA RÉUNION)

À 19 ans à peine, Melvin n'est pas encombré des doutes et des craintes vis-à-vis de l'entrepreneuriat qui freinent beaucoup de jeunes de son âge. Il faut dire qu'avec son frère jumeau Nathan, ils sont baignés dans un environnement familial rempli d'entrepreneurs passionnés par ce qu'ils font. Dès le plus jeune âge, les deux frères se voient un jour créer une entreprise.

«Entreprendre, c'est une belle activité. Ça prendra le temps que ça prendra, mais on se lancera.»

Durant ses études à l'EGC de La Réunion, Melvin réalise un stage à Barcelone où il crée et accompagne des PME dans le développement de leur site internet. C'est le déclic ! Il prend goût au métier et décide de s'associer avec son frère pour créer son entreprise : *Le Studio Marketing*.

Nathan, qui a fait des études dans le secteur du tourisme et du management d'hôtels, est aussi féru de photographie, de vidéos et création de sites internet. Leur ambition est de proposer un accompagnement complet aux entreprises réunionnaises sur leur communication et le marketing digital. Plus besoin de cumuler les prestataires. *Le Studio Marketing* accompagne ses clients sur tous les volets liés au digital et ce, sur toute l'île, de la programmation informatique à la création de sites internet, en passant par les réseaux sociaux, la création de logos, la réalisation de photos et de vidéos.

«Mon frère et moi, on s'est lancés sans aide, avec notre apport personnel. Heureusement notre activité demandait peu d'investissement.»

Melvin a toutefois un regret : celui de ne pas avoir eu toutes les connaissances requises pour l'aider à se lancer correctement en évitant certains pièges.

«Quand on recherche en ligne, on ne trouve pas un "onglet dédié" » qui regroupe toutes les aides et les démarches à suivre pour les jeunes entrepreneurs. »

Après 6 mois d'activité, le véhicule de Melvin tombe en panne, l'empêchant de poursuivre ses démarches commerciales.

«J'avais 20 ans et aucune banque ne voulait m'aider.»

Après des recherches, il trouve l'Adie.

«Mon conseiller Vincent a compris mes problématiques pour développer mon entreprise. En deux semaines, j'ai pu investir dans mon véhicule et reprendre mon activité dans de bonnes conditions.»

Depuis 3 ans, *Le Studio Marketing* poursuit son développement. À l'avenir, Melvin et Nathan souhaiteraient se diversifier dans le secteur du tourisme.

«Quand on est jeune, il faut croire en son projet et se lancer. Si on propose un bon service, on va forcément trouver son marché. Et puis, il y a beaucoup d'acteurs qui peuvent vous aider à vous lancer.»

“ **Quand on est jeune, il faut croire en son projet et se lancer. Il y a beaucoup d'acteurs qui peuvent nous y aider.** ”



Agriculteur engagé pour le bien manger

OMAR ■ 23 ans

AVICULTURE ET MARAÎCHAGE



ONGOJOU (MAYOTTE)

Omar a 23 ans et déconstruit à lui tout seul bon nombre de préjugés. Sur la capacité à devenir patron si jeune. Sur l'attrait de sa génération pour l'agriculture. Sur la nécessaire filiation de cette vocation. Pour lui, l'agriculture n'est pas une affaire de famille mais bien celle d'une passion. Attiré depuis le plus jeune âge par la campagne et les animaux, c'était une évidence pour lui de choisir la nature mahoraise comme cadre de travail.

Après plusieurs formations dont un CAP agricole et bénéficiant d'une parcelle louée auprès de son père, il décide de chercher des fonds pour lancer son exploitation en 2021. Il bénéficie alors d'un microcrédit de l'Adie de 8 000 euros et démarre son exploitation de volailles.

« J'ai bénéficié à plusieurs reprises d'un financement de l'Adie. L'association m'a accompagné à chaque étape du développement de mon entreprise. »

Avec deux bâtiments d'élevage et 1 hectare 1/2 de terrain, Omar compte aujourd'hui 5 300 poulets et cultive tomates, concombres et salades au sein de son exploitation.

« À chaque abattage, j'en profite pour acheter de nouveaux matériaux et investir au fur à mesure dans la structure, notamment pour en renforcer la sécurité. En deux ans, je suis déjà arrivé loin mais ce n'est qu'un début. En faisant de nouveau appel à l'Adie j'aimerais installer des serres pour

produire en quantité même lors des périodes de pluie. »

Entrepreneur aguerri, accompagné d'un salarié, Omar aimerait faire de son entreprise un exemple pour la jeunesse. À Mayotte, rares sont les agriculteurs à se lancer à son âge dans de tels projets.

« J'aimerais contribuer à changer le regard, en particulier celui des jeunes, sur le métier d'agriculteur car la production locale est l'avenir de notre île ! Nous en avons besoin pour garantir une meilleure alimentation accessible à toutes et tous et éviter les produits importés surgelés que l'on nous propose bien trop souvent. »

Omar n'hésite pas à inviter ses amis pour qu'ils s'inspirent de son expérience et poursuivent son engagement avec beaucoup de conviction. Après avoir éliminé les produits phytosanitaires, il est en cours de conversion vers une agriculture 100% biologique.

“ J'aimerais contribuer à changer le regard des jeunes sur le métier d'agriculteur car la production locale est l'avenir de notre île ! ”



Avoir confiance en son talent

ANDRÉA ■ 24 ans

SOUTIEN SCOLAIRE POUR ÉLÈVES
EN PRIMAIRE ET COLLÈGE



KONÉ
(NOUVELLE-CALÉDONIE)

Fraîchement diplômée d'une licence d'anglais, Andréa commence sa vie professionnelle comme maître auxiliaire en anglais. Mais sans concours d'enseignement, Andréa n'est pas titulaire, et se retrouve souvent confrontée à des périodes sans emploi.

Face à cette incertitude, elle décide de s'ouvrir à d'autres expériences. Elle occupe différents emplois salariés, notamment dans le domaine des ressources humaines. Mais gagnée par la fibre de l'enseignement, elle tient à en faire son métier.

Quand elle comprend qu'elle ne trouvera pas de travail salarié dans son domaine, la jeune femme originaire de Bourail, décide de se mettre à son compte pour mettre à profit son diplôme en anglais et se donner la chance de vivre du métier qui l'anime. C'est ainsi qu'elle crée *Newcal Success*, la première structure de soutien scolaire de Koné, à tout juste 23 ans.

Avec le soutien de son entourage, et notamment surtout de son conjoint, lui-même entrepreneur, elle construit son projet avec méthode et identifie un local situé en plein centre du village de Koné.

« Mon compagnon travaille à son compte et a été financé par l'Adie. Alors je n'ai pas eu peur de me lancer à mon tour. J'ai besoin de gagner ma vie tout en valorisant mes études. »

Afin de payer le loyer et l'aménagement de son installation, elle se tourne vers l'Adie qui lui accorde un microcrédit.

Andréa propose du soutien scolaire aux enfants du CE1 à la 3^e, et reçoit également quelques lycéens. Pour que chacun puisse tirer le meilleur parti du temps passé ensemble, elle s'engage à recevoir ses élèves en petits groupes, ne dépassant pas cinq personnes. Les enfants sont aussi encouragés à s'entraider et à apprendre à travailler ensemble. En plus de l'aide aux devoirs, Andréa propose de l'accompagnement scolaire, pour aller plus loin que le manuel suivi en classe ou dans certains cas, aider les élèves à trouver la motivation de travailler.

Pendant les vacances scolaires, *Newcal Success* propose des stages d'anglais. Elle a aussi à cœur de faire intervenir d'autres professionnels pour initier les jeunes à des activités manuelles, comme du tressage, par exemple. Que ce soit dans l'apprentissage linguistique ou dans les autres disciplines, c'est l'envie de faire grandir dans ses jeunes élèves la confiance en soi et en sa capacité à donner vie à ses projets, tout comme elle l'a fait.

“ Ce que je veux transmettre aux enfants et aux jeunes avant tout, c'est la confiance en soi. ”

Je vois.

é › un bébé
 es › des
 ez › le nez
 et › et
 er › modeler

Je vois.

in › un lapin
 im › impossible
 ain › la main
 aim › la faim
 ein › la peinture

Je vois.

.il › le soleil
 un travail
 du fenouil
 un écureuil
 .ill › une bouteille
 un caillou
 une feuille



Réparer les vivants

OCÉANE ■ 24 ans

TATOUAGE DERMO-CORRECTEUR



AULNOY-AYMERIES
(NORD)

Âgée de 24 ans, Océane exerce le métier peu courant d'infirmière dermo-correctrice à Maubeuge. D'un geste expert et bienveillant, elle répare les corps en reconstruisant en trompe-l'œil des aréoles mammaires d'hommes ou de femmes ayant survécu un cancer du sein, masque les cicatrices et vergetures et réalise des détatouages sans laser pour enlever des points de marquage de radiothérapie, par exemple.

C'est qu'avant tout, Océane est une soignante. Pendant des années, elle se forme au métier d'infirmière qu'elle exerce pendant quelques mois dans un centre hospitalier. Mais les exigences pesant sur le personnel soignant en temps de pandémie la conduisent à changer de voie.

Sensibilisée à la problématique des corps meurtris par le cancer du sein, comme sa maman qui en a été atteinte quelques années plus tôt, Océane décide d'opérer sa reconversion en effectuant une formation pour se spécialiser en dermo-correction. « C'est un véritable accompagnement. Les femmes à qui il manque un téton ont le sentiment de perdre leur féminité. Les hommes aussi, sont souvent complexés torse-nu. Cette reconstruction, c'est plus qu'un tatouage, c'est un nouveau départ. »

Son cousin, Damien, est le gérant d'un shop de tatouage et de piercing *Addict Piercing Tattoo* qui a été financé par l'Adie. Il lui propose de rejoindre son équipe dans sa boutique à Maubeuge. Leurs activités sont complémentaires, ce qui permet rapidement à Océane de trouver son équilibre et d'envisager de créer sa propre activité.

Elle qui n'a jamais songé à entreprendre jusqu'à ressent le besoin de se faire accompagner pour construire son projet par Réussir en Sambre-Avesnois pour construire son projet. En parallèle, Damien lui présente sa conseillère à l'agence Adie de Maubeuge, qui lui accorde un micro-crédit assorti à une prime jeune de l'État qui lui permettent d'acheter le matériel nécessaire au lancement de son activité en septembre 2022.

Aujourd'hui, Océane se livre avec passion à son nouveau métier. Si Océane opère une vraie magie sur ses clients, c'est parce qu'elle y met aussi beaucoup de l'infirmière qu'elle a été.

« Nous travaillons en lien avec les centres de radiothérapie et de chirurgie des hôpitaux, et on prend systématiquement contact avec le médecin, car il faut attendre que les tissus aient bien cicatrisé. »

Dynamique, investie, et déterminée, elle milite avec conviction pour obtenir des subventions afin de financer des reconstructions pour des femmes et des hommes touchés par le cancer du sein.

« Nous cherchons activement des partenaires pour prendre en charge la reconstruction pour les patients, souvent en situation de précarité après la maladie. »

“ Ce que je préfère dans mon métier, c'est contribuer à une vie qui prend un nouveau départ. ”



Biotic Ph
Laboratoires
Authentiquement
Iconic Palette | A

À PROPOS DE L'ADIE

L'Adie est une association nationale reconnue d'utilité publique qui défend l'idée que chacun, même sans capital, même sans diplôme, peut devenir entrepreneur, s'il a accès à un crédit et un accompagnement professionnel.

Depuis plus de 30 ans, son réseau de spécialistes finance et accompagne les créateurs d'entreprise dont les projets n'ont pas accès au crédit bancaire, pour une économie plus inclusive.

En 2022, l'Adie a financé :

26 317
ENTREPRISE¹

L'impact de l'action de l'Adie

35 %
PERÇOIVENT
LES MINIMA SOCIAUX¹
(moyenne nationale : 7 %³)

49 %
VIVENT SOUS LE
SEUIL DE PAUVRETÉ¹
(moyenne nationale : 17,6 %⁴)

22 %
SONT SANS DIPLÔME¹
(moyenne nationale : 9 %³)

1,26
EMPLOI CRÉÉ EN MOYENNE
PAR ENTREPRISE

81 %
SONT TOUJOURS EN
ACTIVITÉ APRÈS 3 ANS⁵

93 %
SONT INSÉRÉS
PROFESSIONNELLEMENT⁵



2,53 €
C'EST CE QUE RAPPORTE À LA COLLECTIVITÉ
1€ INVESTI DANS L'ACTION DE L'ADIE AUPRÈS
DES CRÉATEURS⁴

Le public de l'Adie :

32 %
ONT MOINS DE 30 ANS
(moyenne nationale : 17 %³)

21 %
VIVENT DANS LES
QUARTIERS PRIORITAIRES
DE POLITIQUE DE LA VILLE¹

46 %
SONT DES FEMMES
(moyenne nationale : 29 %³)

16 %
HABITENT EN ZONE RURALE
(COMMUNE DE MOINS DE 2 000
HABITANTS)²

¹ Rapport annuel Adie, 2022.

² Nouveaux clients ayant obtenu un microcrédit professionnel pour la première fois en 2022.

³ Moyenne nationale des entreprises individuelles, Enquête SINE, Insee, 2020.

⁴ Part de la population française.

⁵ Étude d'impact Adie par Audirep, 2021.

⁶ Source : SINE publiée en 2020 sur les créations d'entreprise en 2018.

ENTREPRENDRE QUAND ON EST JEUNES AVEC L'ADIE

Malgré l'élan qui pousse 7 jeunes sur 10 à vouloir entreprendre, ils représentent toujours une minorité des entrepreneurs en France (17,2 %*).

Avant le manque de confiance en soi et la complexité administrative, le frein le plus important à l'entrepreneuriat des jeunes est d'ordre financier, d'autant qu'ils ont tendance à surestimer la somme nécessaire pour se lancer.

Le manque de financement et la complexité de la création d'entreprise constituent les principaux obstacles. Ce sont précisément ces freins que l'Adie s'est donné pour mission de lever à travers son microcrédit accompagné.

LE MICROCRÉDIT ACCOMPAGNÉ DE L'ADIE POUR LEVER

LES FREINS À L'ENTREPRENEURIAT DES JEUNES

Il s'agit d'une combinaison unique de prêts, pour les projets n'ayant pas accès au crédit bancaire classique, avec un accompagnement individuel à la carte, pouvant aller de quelques conseils avant ou après la création à une formation complète pour monter son business plan.

- **« Je construis mon projet »** : Pour ceux qui en sont au stade du projet et aiment faire les choses par eux-mêmes, le site de l'Adie (adie.org) propose un espace en ligne « Je construis mon projet » pour réaliser son business plan, en répondant à des questions simples et logiques.

- **« J'entreprends avec l'Adie »** : Pour ceux qui sont prêts à se lancer mais qui veulent chiffrer leur projet avant de demander un financement, le programme propose 3 jours d'ateliers participatifs en collectif pour faire le point sur leurs points forts et leurs ressources pour mener à bien leur projet, consolider leurs compétences commerciales, construire leurs prévisions financières et s'assurer de mener les bonnes démarches administratives pour lancer leur activité. Ce programme gratuit est dispensé par des bénévoles experts de l'association.

- **Un suivi individuel et des ateliers à la carte** sur des thématiques aussi variées que le choix du statut, le développement commercial, l'organisation administrative, la comptabilité, etc.

DES FINANCEMENTS POUR DÉMARRER SON ACTIVITÉ

Des microcrédits jusqu'à 12 000 euros en Métropole et 15 000 euros dans les territoires ultra-marins.

4 724
JEUNES DE MOINS DE 30 ANS
FINANCÉS PAR L'ADIE EN 2022



+ 41 %
JEUNES DE MOINS DE 30 ANS
FINANCÉS EN 2022

CONTACTS

ADIE

Christelle TOURÉ | **Hortense PELTIER**
ctoure@adie.org | hpeltier@adie.org
06 07 47 35 67 | 06 86 17 48 76

RELATIONS MÉDIA PROFILE

Jean-Philippe LECOQ | **Marie BROULOU-ERHEL**
jplecocq@agence-profile.com | mbroulou@agence-profile.com
06 87 03 13 48 | 06 65 52 32 48

adie
www.adie.org



@association_adie association.adie @Adieorg adie-adiego