

Dossier de presse

L'ADIE, UN ACTEUR DE PROXIMITÉ ENGAGÉ POUR L'ÉCONOMIE LOCALE

ÉDITORIAL
DE FRÉDÉRIC LAVENIR

18 PORTRAITS
D'ENTREPRENEURS, DE
CONSEILLERS ET DE BÉNÉVOLES
ENGAGÉS POUR L'ÉCONOMIE
DE PROXIMITÉ

adie

Éditorial.....3

Frédéric Lavenir, président de l'Adie

L'Adie en chiffres.....4

Portraits de créateurs, conseillers et bénévoles

ÉLOÏSE
& VALENTINE



6 REMETTRE L'ENTREPRISE
AU CŒUR DU VILLAGE

FARAH
& TAMILLIA



12 CRÉER SA PLACE,
OÙ QUE L'ON VIVE

ANNE
& AURORE



18 VALORISER DES
SAVOIR-FAIRE LOCAUX

LAURENCE
& BOUBACAR



8 TISSER DES RELATIONS
HUMAINES

CHERIF
& YUCEF



14 CRÉER DU LIENS DANS
LES QUARTIERS

HENERE
& PHILOMÈNE
& AHUURA



20 CULTIVER LE POTENTIEL
DES ARCHIPELS

MARIA
& GABRIELLA



10 CRÉER SON EMPLOI
AUPRÈS DES SIENS

CAMILLE
& SERGE



16 FAIRE SA PETITE RÉVOLUTION
ÉCOLOGIQUE

SOPHIE



22 REDONNER VIE À DES ZONES
ÉCONOMIQUEMENT SINISTRÉES

éditorial

L'Adie, un acteur de proximité engagé pour l'économie locale

À quoi ressemblera l'économie de demain ?

Notre conviction est qu'elle ne pourra plus être celle des centres commerciaux de périphérie et des gigantesques migrations quotidiennes, polluantes et énergivores – que, pour être résiliente et écologique, elle devra pouvoir compter sur des activités de proximité dynamiques et inclusives, sur une production, un commerce et des services plus proches des personnes et inscrits au cœur des territoires.

Or aujourd'hui, de plus en plus de Français rêvent de créer leur entreprise à un moment de leur vie, bien souvent avec la volonté explicite de contribuer au développement de leur territoire et à une économie plus durable¹. Ce rêve, l'Adie s'est fixé pour mission de faire en sorte que nul ne soit empêché de le réaliser, que ce soit par manque d'argent, de savoir-faire ou tout simplement de confiance en soi. Depuis près de 35 ans, nous rencontrons dans nos agences et sur le terrain, tous ceux dont les projets n'ont pas accès au crédit bancaire, démontrant que l'on peut créer son entreprise, même sans capital, même sans diplôme.

Mais nombreux, trop nombreux sont encore celles et ceux qui pensent « ce n'est pas pour moi » par sous-estimation de leurs capacités, surestimation des obstacles, ignorance des moyens de les surmonter. Nous ne pouvons accepter ce gâchis de talents,

ces initiatives inaccomplies, ces projets abandonnés. C'est pourquoi nous voulons aller beaucoup plus loin – ou plutôt plus près, plus près encore des exclus de l'initiative économique dont Maria Nowak, il y a plus de trente ans, savait déjà quand elle créa l'Adie qu'ils étaient, pour la collectivité, non un poids à porter mais une chance incroyable.

Notre force et notre efficacité tiennent au fait que nous sommes une association vivante, ouverte, ancrée dans les territoires urbains et ruraux, proche des communautés locales, apte à aller chercher, un à un, toutes celles et tous ceux dont le projet d'entreprise, qui est aussi projet de vie, reste en panne faute d'un coup de pouce financier, technique ou humain.

Plus que jamais dans ces temps de crise et de transition, nous nous inscrivons en effet dans une dynamique de proximité et de développement. Présents dans toutes les régions de France métropolitaine et ultramarine, nous comptons, cette année, 12 agences supplémentaires et trois fois plus d'antennes itinérantes que l'an passé. Les équipes de l'Adie se livrent, de façon systématique, à une véritable maraude du droit à l'initiative économique. Chaque semaine, elles sont sur le terrain pour rencontrer les porteuses et porteurs de projet invisibles, là où ils vivent et travaillent, que ce soit dans les banlieues de Seine-Saint-Denis, de

Roubaix, de Marseille ou de Saint-Laurent-du-Maroni, dans les petits villages de l'Ariège ou dans les îles de Polynésie, dans les villes moyennes dévitalisées ou dans les replis abandonnés des métropoles.

Ainsi les bénévoles et les salariés de l'Adie arpentent les marchés, participent aux moments de vie d'un quartier, d'un village, d'une communauté, échangent au quotidien avec leurs habitants, et participent au réseau d'associations sportives, sociales, culturelles, éducatives, au sein duquel naissent les vocations et les projets – pour enfin aider à leur émergence et les financer.

Ce petit livre raconte et illustre quelques-unes de ces histoires vraies, dans leur diversité, telles que les vivent les entrepreneuses et entrepreneurs, mais aussi les conseillères et conseillers de l'Adie. Il en est des dizaines de milliers d'autres. C'est un peu de notre pays, tel qu'il est et tel qu'il devient, dans sa plus belle part.

Frédéric Lavenir,
Président de l'Adie

Chaque semaine, nos équipes sont sur le terrain pour rencontrer les porteuses et porteurs de projet invisibles, là où ils vivent et travaillent, que ce soit dans les banlieues de Seine-Saint-Denis, de Roubaix, de Marseille ou de Saint-Laurent-du-Maroni, dans les petits villages de l'Ariège ou dans les îles de Polynésie, dans les villes moyennes dévitalisées ou dans les replis abandonnés des métropoles.

¹ Consultation OpinionWay pour l'Adie - novembre 2021 : 89% des indépendants veulent s'engager dans le développement d'une économie durable et de proximité en contribuant au dynamisme de leur territoire, quartier, ville, village.

L'Adie contribue à une économie plus inclusive : 24 776 entrepreneurs financés en 2021

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.



¹ Nouveaux clients ayant obtenu un microcrédit professionnel pour la première fois en 2021.

² Moyenne nationale des entreprises individuelles, Enquête SINE, Insee, 2020.

³ Part de la population française.

⁴ Étude d'impact Adie par Audirep, 2021.

⁵ Consultation OpinionWay pour l'Adie, novembre 2021



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



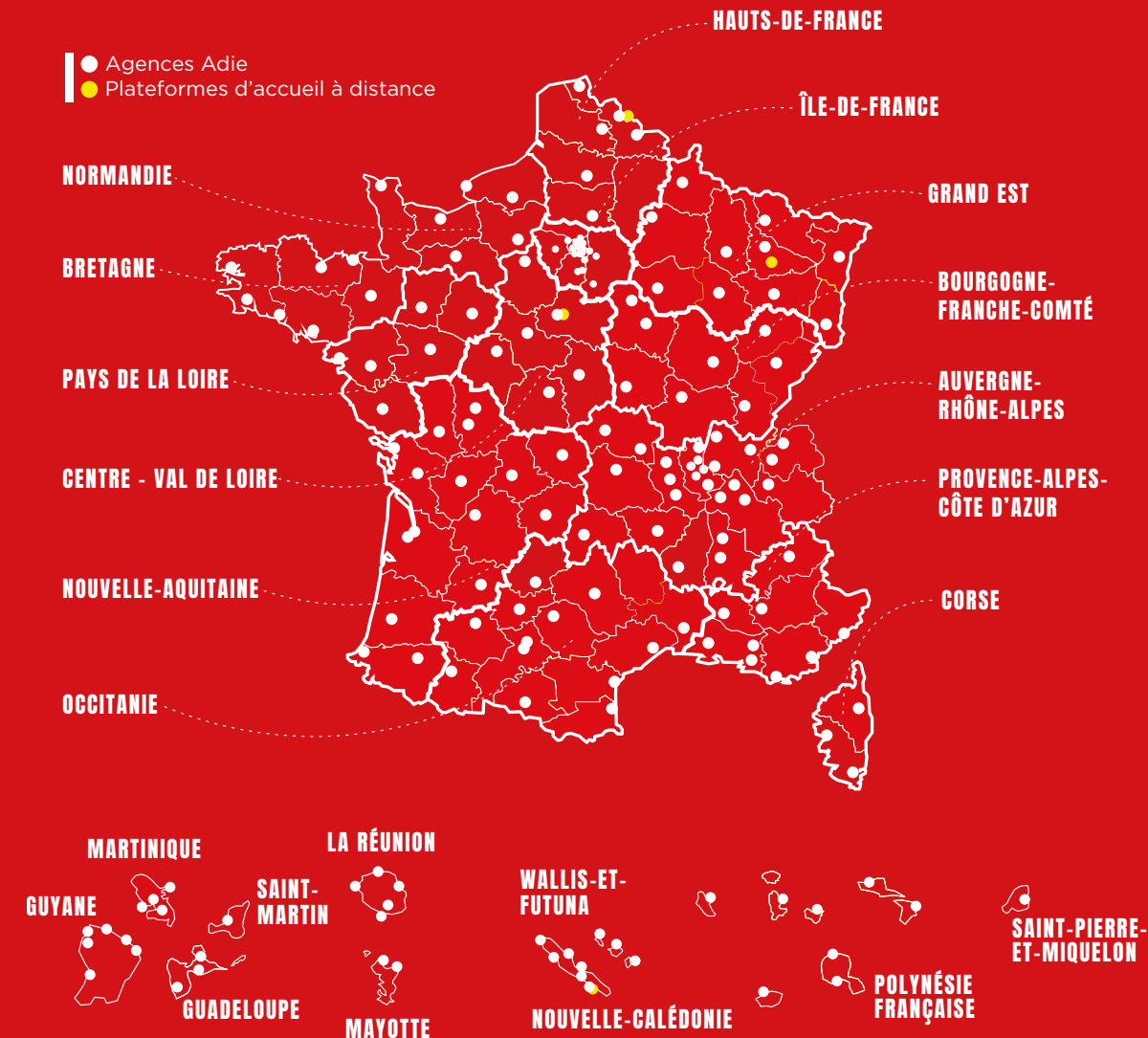
89 %
DES INDÉPENDANTS VEULENT S'ENGAGER DANS LE DÉVELOPPEMENT D'UNE ÉCONOMIE DURABLE ET DE PROXIMITÉ EN CONTRIBUANT AU DYNAMISME DE LEUR TERRITOIRE, QUARTIER, VILLE, VILLAGE⁵

L'Adie soutient les petits entrepreneurs locaux partout en France

Dans son réseau d'agences et de permanences qui couvre tout le territoire national, les équipes de conseillers et de bénévoles de l'Adie accompagnent les créateurs d'entreprise. Afin de tisser des liens de proximité et de confiance au cœur des territoires, l'Adie se donne les moyens d'aller à la rencontre des porteurs de projets invisibles.

23 %
VIVENT DANS LES QUARTIERS PRIORITAIRES DE POLITIQUE DE LA VILLE¹

19 %
HABITENT EN ZONE RURALE (COMMUNE DE MOINS DE 2 000 HABITANTS)¹



176
AGENCES

320
PERMANENCES

14
AGENCES MOBILES

763
SALARIÉS

1121
BÉNÉVOLES

Remettre l'entreprise au cœur du village

Dans certains territoires comme celui dont Valentine a la charge, se mêlent à la fois les réalités de la ruralité au Péage-du-Roussillon, d'un centre bourg comme Annonay et d'une agglomération avec Vienne. Le travail de proximité de la conseillère Adie permet d'appréhender la diversité des parcours et des projets dont l'impact peut dépasser l'échelle individuelle et redonner vie à une commune, comme le bar restaurant d'Éloïse à Saint-Sorlin-de-Vienne.

ÉLOÏSE GÉRANTE D'UN BAR MULTISERVICE

À Saint-Sorlin-de-Vienne, un village de l'Isère de moins de 1000 âmes, le bar Ô Petit St So est bien plus que l'entreprise d'Éloïse. C'est le projet d'une commune entière, déterminée à rester vivante.

Le parcours d'Éloïse n'est pas banal. Ce bar, elle l'a toujours connu : « J'y ai passé mon enfance. Et quand j'étais adolescente, j'y travaillais pendant les vacances. »

Son bac en vente et métiers de l'accueil en poche, elle travaille en bijouterie puis en boulangerie sans envisager de créer son entreprise. « Ce n'est pas moi qui ai eu l'idée. On est venu me chercher ! ». C'est en effet le maire de Saint-Sorlin qui lui propose de reprendre le bar de la commune, fermé depuis plus de 3 ans. Car Ô Petit St So est plus qu'un simple commerce. C'est un lieu de vie qui contribue à renforcer le lien social au sein de cette commune rurale. « Les services que je rends sont importants pour les habitants du village et des communes alentour. En l'absence de commerce, ils n'auraient pas d'autre choix que de se déplacer à Vienne. »

Malgré ses hésitations, Éloïse décide de sauter le pas. « Mon conjoint et ma famille ont tout de suite été très enthousiastes et ont vu dans ce projet une opportunité rare pour moi. Pour ma part, si l'idée d'être mon propre chef m'a véritablement "boostée", j'ai d'abord



craint de ne pas y arriver et de me priver, à 23 ans, d'une certaine forme de liberté. »

Une fois sa décision prise, la jeune femme se montre capable de fédérer autour de son projet. « Cela n'a pas été de tout repos, mais j'ai reçu le soutien de la Mairie, qui m'a accordé plusieurs mois de loyers gratuits, des associations locales et de mon entourage, notamment pour la réalisation des travaux dans le bar. Ce lieu est finalement une réalisation familiale et collective. »

Malgré tous ces soutiens, Éloïse essuie plusieurs refus quand elle se met en quête de financement, avant de contacter l'Adie qui lui accorde un microcrédit pour réaménager le bar. « Ma conseillère Adie a tout de suite cru en mon projet. Elle m'a donné confiance et indiqué plusieurs pistes pour mettre en place des activités complémentaires. »

Aujourd'hui, l'Ô Petit St So est plus qu'un simple bar. C'est un commerce qui propose un service de restauration, une épicerie de dépannage, un dépôt de pain et un relais-colis. Éloïse envisage de s'équiper d'une télé pour accueillir des animations karaoké et d'inviter des artistes pour programmer des soirées festives.

VALENTINE CONSEILLÈRE ADIE À VIENNE

Alors qu'elle se destine à une carrière dans le secteur de l'hôtellerie-restauration, Valentine comprend qu'elle ne s'épanouira pas dans ce milieu. Créative et passionnée, elle décide de lancer une entreprise d'organisation de banquets médiévaux fantaisie et s'immatricule au début du mois de mars 2020, quand survient le confinement. En novembre 2020, elle rebondit et utilise cette expérience en devenant conseillère Adie à Vienne.

Ce que Valentine apprécie dans son métier, c'est son autonomie et la relation de confiance qu'elle cultive avec les créateurs d'entreprise aussi bien en se rendant joignable sur WhatsApp qu'en se déplaçant directement chez eux : « Avec la pandémie, j'ai commencé en visio, mais la proximité, c'est les yeux dans les yeux. Quand j'instruis un dossier sur place, je vois le porteur de projet dans son environnement. Il prend immédiatement la posture d'entrepreneur quand il m'explique ce qu'il a l'intention de faire avec son financement. On sent si la personne est alignée. »

Parmi tous les projets, celui d'Éloïse l'a particulièrement marquée. « Elle avait toqué à toutes les portes pour avoir un financement. Personne ne voulait la financer parce qu'elle n'était pas

du métier, qu'elle était trop jeune et à cause de la covid. Et pourtant, tout y était : le projet, la personne, la capacité de rembourser ! C'est un bar – restaurant avec tous les services de proximité réunis en un seul lieu, qui anime les soirées sans avoir à faire 20 minutes de route pour aller à Vienne. C'est le cœur du village ! »

Parce qu'entreprendre ne s'arrête pas à s'immatriculer mais invite à se questionner constamment, Valentine a à cœur de proposer un accompagnement personnalisé : « On parle de tout, même des sujets qui fâchent, et on cherche des solutions ensemble. J'explique à chaque entrepreneur qu'on va être le partenaire de son projet. Et si besoin, on met le nez dans les chiffres et on les aide à piloter leur activité. »

Valentine s'efforce de rendre simples des concepts complexes : « J'adapte mon discours à chacun. J'explique les charges avec des camemberts et le business model avec des jetons de poker. Je joue un rôle de facilitateur, en somme. »



”
Tenir un commerce multi-activités à 23 ans, ce n'était pas mon rêve, mais c'est devenu un véritable choix de vie ! Avec l'aide de la commune, de mes proches et de l'Adie, j'ai créé un lieu dont je suis fière.

”
Mon métier de conseillère à l'Adie correspond à 100 % à ma vision de l'entrepreneuriat. J'ai appris à déconstruire l'idée qu'il faut chercher à être parfait avant de se lancer. En fait, il faut se lancer, essayer, apprendre sur le tas, construire son offre au fur et à mesure... Quand on est bien financé, bien accompagné, c'est possible !

Tisser des relations humaines

À la charnière entre les Hauts-de-France et le nord de l'Île-de-France, l'agglomération Creil Sud Oise est un territoire à la fois urbain et rural de plus de 11 communes, qui compte beaucoup de quartiers relevant de la Politique de la Ville. En relation étroite avec les partenaires, Boubacar, développe une approche fondée sur le contact direct afin de rendre l'entrepreneuriat accessible aussi bien aux créateurs d'entreprise éloignés des canaux institutionnels qu'à ceux qui portent des projets originaux, comme Laurence, déterminée à rendre la culture et l'imaginaire accessibles à tous les enfants.

LAURENCE
FORMATRICE DE PROFESSIONNELS
DE LA PETITE ENFANCE



Rendre la culture accessible à tous, dès le plus jeune âge, tel est le cheval de bataille de Laurence.

Pendant 30 ans, à travers ses engagements associatifs et dans tous les postes qu'elle occupe, cette formatrice de jeunes enfants de formation n'a de cesse de monter des projets passerelle entre la petite enfance et la culture, afin de favoriser l'accès à la lecture et à l'expression orale par le spectacle vivant et la littérature enfantine.

Suite à des problèmes de santé, Laurence prépare sa reconversion professionnelle et mûrit un projet sur mesure combinant ses 3 métiers de formatrice, d'éducatrice et de coach. En 2017, avec le solide réseau qu'elle s'est constitué dans ce milieu, elle s'immatricule en auto-entrepreneur pour effectuer une vacation pour un organisme de formation. Puis, après l'obtention de son master de coach consultant scolaire, elle se met à mi-temps de la fonction publique, avant de se consacrer à temps plein à son activité.

Dans les médiathèques et les centres sociaux de l'Oise, de l'Aisne, du Val-d'Oise et de l'Essonne, elle enseigne aux professionnels de la petite enfance et aux parents comment concevoir avec leurs mains, raconter

de façon sensorielle et co-construire avec les enfants des histoires et des comptines, via des outils originaux comme des kamishibais — de petits théâtres portatifs de bois et de papier —, des tapis et des tabliers narratifs, des cubes sensoriels à conter ou des marionnettes.

« Pour se construire et entrer en relation avec les autres, l'enfant a besoin d'user de ses 5 sens. Ces pédagogies stimulent l'enseignement du langage, l'exploration sensori-motrice et permettent d'apprendre à mettre des mots sur ses émotions. »

Pour rendre ses formations accessibles au plus grand nombre, Laurence a besoin qu'elles soient finançables par les OPCO. Or, l'obtention du label Qualiopi indispensable à cet effet est onéreuse. Le microcrédit de l'Adie lui permet de la financer.

« À 5 000 euros la certification, c'était inaccessible pour une petite entrepreneure comme moi. »

À l'avenir, Laurence espère poursuivre le développement de son activité pour former de plus en plus de professionnels de la petite enfance à cultiver l'imaginaire et le langage des enfants et ainsi créer plus d'égalité sociale à travers la culture.

BOUBACAR
CONSEILLER EXPERT ADIE À NOGENT-SUR-OISE

Quand Boubacar rejoint l'Adie en tant que conseiller en 2017, il y voit l'opportunité de conjuguer sa formation en finance avec son goût pour le contact humain et de l'utilité sociale.

Afin de mieux toucher les personnes éloignées des canaux institutionnels, Boubacar compte sur le bouche-à-oreille et n'hésite pas à sortir du cadre de son agence pour être identifié dans les quartiers, aussi bien par les partenaires que par les habitants.

« Les gens m'arrêtent dans la rue pour me saluer. Je suis plus connu à Nogent-sur-Oise et dans le bassin creillois qu'à Compiègne où je vis ! »

Trois fois par semaine, il fait le tour des marchés, rend visite aux commerçants dans leurs locaux, organise parfois des événements chez eux, et le jeudi, il tient une permanence dans le quartier du Plateau.

Cette proximité lui permet aussi bien de s'adresser aux entrepreneurs informels, qu'il accompagne dans l'imma-

trication et le développement de leur entreprise, qu'à une variété croissante de porteurs de projet orientés par les partenaires du territoire.

« À l'Adie, on n'a pas de préjugés sur les gens. Il n'y a pas de petit métier. Toutes les activités ont de la valeur. Le fait d'être bien reçu et pris au sérieux par l'Adie donne confiance aux gens. Et ils se donnent la possibilité d'évoluer. »

Aujourd'hui, Boubacar se réjouit de participer au dynamisme économique local en permettant non seulement à des personnes de sortir de la précarité et de s'insérer professionnellement mais aussi à des projets singuliers d'émerger.

« Au début, j'étais dubitatif vis-à-vis du projet de Laurence, très inhabituel. Mais plus je l'ai écoutée, mieux j'ai compris sa démarche et sa détermination. Elle avait déjà des formations programmées, des salles louées et une approche pédagogique très affirmée. »

Je suis un passionné des marchés. Les jeudi, mercredi et vendredi sont les jours que je prête parce que je suis avec les gens. C'est plus humain de travailler ainsi. Ça apporte de la convivialité et de la chaleur humaine.



”

Je veux rendre mes services accessibles aux centres sociaux, aux assistantes maternelles et aux parents pour que les approches pédagogiques créatives et sensorielles ne soient pas réservées qu'aux enfants issus de milieux privilégiés.

Créer son emploi auprès des siens

Parce que son village offre très peu de perspectives d'emploi salarié, Maria a fait le choix de créer le sien, pour rester auprès des siens. Dans le Sud minier de la Nouvelle-Calédonie, l'agence mobile de l'Adie va à la rencontre des habitants des tribus pour leur permettre de créer et développer leur entreprise.

 **MARIA**
GÉRANTE D'UN
SNACK ET D'UNE LAVERIE

« À Houailou, tu es obligé de créer ta propre entreprise car il n'y a pas de place pour tous dans le monde du travail. Moi je ne voulais pas quitter ma famille pour partir travailler à Nouméa ou à Koné. Je voulais rester chez moi, alors j'ai créé mon activité. »

En 2015, Maria décroche un contrat avec la mairie de Houailou qui lui sous-traite la livraison des repas dans les cantines de la commune. Malgré le soutien de la ville qui propose de lui louer un véhicule, elle peine à trouver les financements nécessaires pour lancer son activité. La lecture d'un article sur l'Adie la décide à solliciter l'association qui lui accorde un microcrédit et un accompagnement pour créer son entreprise.

Au bout de 6 ans d'activité, Maria ressent le besoin de se renouveler. Alors lorsqu'en 2020, la mairie lance un appel d'offres pour reprendre l'espace de restauration situé au marché municipal du village, elle saute sur l'occasion. Elle confie son activité de livraison à son mari et ouvre le « Snack Lai'ka » avec un nouveau financement de l'Adie qui lui prête de quoi acheter le matériel de cuisine et de la trésorerie. Le lieu devient rapidement prisé par les habitants de la commune et son activité se développe au point de pouvoir recruter une aide-cuisinière.



Au-delà de sa réussite personnelle, Maria espère que son parcours en inspirera d'autres et donnera l'impulsion qu'elle envisage pour sa commune. « En tribu, quand on met un type d'activité en avant, dans les semaines qui suivent, d'autres personnes veulent se lancer également. Voir une personne réussir les encourage et leur donne confiance. »

Parce qu'il manque une laverie, Maria fait à nouveau appel à l'Adie en 2022 afin d'en installer une à côté de son snack. Infatigable, cette jeune maman de deux enfants gère seule les commandes du snack le matin, pendant que son employée s'occupe de la laverie, puis la rejoint pour le service du midi.

« On fait ça pour la population. À la laverie, on a de tout : des travailleurs, des gens des tribus, des mamans qui viennent laver leurs couvettes. »

Gabriella, sa conseillère Adie, admire l'évolution de Maria et le développement de ses activités : « Elle a compris comment fonctionne l'entrepreneuriat et elle y a pris goût. Aujourd'hui, on ne peut plus l'arrêter ! »

 **GABRIELLA**
CONSEILLÈRE EXPERTE ADIE À CANALA

Depuis 2020, Gabriella est conseillère dans le territoire du Sud minier.

Pour toucher son public, elle entreprend elle-même la démarche de venir à sa rencontre : « Je finance principalement des entrepreneurs du secteur primaire et ce ne sont pas des personnes qui viennent spontanément aux permanences. Il faut que j'aille les chercher. Je vais à leur rencontre en tribu, je leur parle de ce que l'Adie pourrait faire pour eux et c'est comme ça que je leur permets de formuler leur besoin. »


Depuis 2021, le territoire de Gabriella est le premier à être desservi par une agence mobile en Nouvelle-Calédonie. Avec son camion, elle sillonne les communes de Canala, Thio, Kouaoua

et Houailou, à la rencontre des entrepreneurs dans les tribus.

« Avec l'agence mobile, je suis plus facilement identifiable. Je pense que ça m'a donné plus d'assurance pour m'implanter en tribu. »

Certains entrepreneurs comme Maria suscitent l'admiration de Gabriella.

« Maria est une des premières créatrices d'entreprise que j'ai financées à Houailou. On a le même âge et son snack est installé juste en face de l'endroit où je tiens ma permanence au village donc on se croise souvent. Elle est jeune maman, a démarré sans trésorerie, et malgré tout, elle a eu le courage de se lancer. Je pense que c'est un modèle pour le village. »

 **Mon métier ne consiste pas qu'à délivrer de l'information et un financement. J'essaie de tisser un véritable lien avec les entrepreneurs, en me rendant sur le terrain, au cœur de leur activité et de m'intégrer à la communauté en participant aux moments forts de la vie des tribus.**



»
L'Adie m'a aidée financièrement mais pas seulement. Ils sont là pour nous accompagner tout au long du projet.

Créer sa place, où que l'on vive

Pour les populations migrantes qui arrivent en Guyane, la création d'une activité représente autant une nécessité, faute d'emploi salarié, que l'expression d'un véritable esprit entrepreneurial. Pour que le droit à entreprendre soit accessible à tous, l'Adie va à la rencontre des habitants des quartiers relevant de la politique de la ville et des quartiers d'habitat spontané pour aider les entrepreneurs migrants à lever les freins administratifs et financiers à leurs initiatives économiques.



La création d'entreprise, pour Farah, est une voie professionnelle quasi naturelle. « En Haïti où j'ai grandi, on ne travaille pour personne. On est habitué à la débrouillardise, on touche à tout et on est toujours en train de faire quelque chose de nos propres mains. »

C'est cette débrouillardise qui permet à Farah de toujours rebondir face à l'adversité. À 19 ans, elle quitte son Haïti natale pour partir travailler à la Dominique, en Guadeloupe puis à Saint-Martin, dans le domaine de la restauration, avant de s'établir pendant 5 ans à Toulon comme employée dans une maison de retraite. En 2019, elle part s'installer en Guyane avec le projet d'ouvrir son restaurant. Déterminée, elle passe son CAP cuisine, entame toutes les démarches de création de son entreprise, mais des blocages administratifs liés à l'adresse de domiciliation de son titre de séjour l'empêchent de donner vie à son rêve. Déçue, elle met temporairement son projet de côté et trouve un emploi salarié dans la restauration.

Mais elle a une autre idée: celle de créer une entreprise de produits cosmétiques. En décembre 2020, elle lance Farah Organic Care, d'abord en informel. Pour ce projet, pas besoin de gros investissement ni de local: c'est dans un petit atelier aménagé à



Saint-Laurent-du-Maroni (Guyane)

son domicile que cette jeune maman de 2 enfants concocte chaque jour du savon, des huiles pour la peau et les cheveux et des crèmes à base de produits naturels.

En 2021, Farah prend contact avec l'Adie. Sa conseillère, Tamilya, lui accorde un microcrédit qui lui permet d'acheter les ustensiles et les récipients pour produire et stocker ses produits et l'accompagne pour lever les obstacles à l'immatriculation de son entreprise.

« J'ai été l'une des premières créatrices d'entreprise financées par Tamilya et depuis, elle me conseille et m'encourage dans les moments où j'ai envie de baisser les bras. »

Farah vend ses produits grâce au bouche-à-oreille et aux publicités postées sur WhatsApp et ses réseaux sociaux. Elle les remet à ses clients, selon leur souhait, soit en main propre sur rendez-vous soit par livraison. À l'avenir, la jeune femme espère exporter ses produits à l'étranger, un développement que sa communauté et sa famille réparties aux quatre coins du monde, attendent avec impatience.



CONSEILLÈRE ADIE À SAINT-LAURENT-DU-MARONI

Arrivée d'Haïti avec sa famille à l'âge de 11 ans, c'est à Saint-Laurent-du-Maroni que Tamilya a grandi et c'est là qu'elle a voulu revenir, après ses études à Cayenne, avec le désir de contribuer au développement de sa ville de cœur. En juillet 2021, à 26 ans et tout juste diplômée d'un master en économie, elle s'engage à l'Adie en tant que conseillère, avec pour mission d'aller à la rencontre des populations des « quartiers. »

« Ici par quartiers, on entend aussi bien les quartiers populaires relevant de la politique de la ville comme Saint-Jean, où vit Farah, que les quartiers d'habitat spontané comme le "quartier malgache", des bidonvilles peuplés par des milliers de migrants arrivés par le Surinam tout proche. »

Parce qu'il s'agit de populations qui n'ont pas les codes et ne connaissent pas les dispositifs pouvant les aider à donner vie à leurs initiatives écono-

miques, l'Adie prend les devants pour faire connaître ses services aux éventuels porteurs de projets qui ne sauraient pas la trouver autrement. Deux fois par semaine, Tamilya se rend sur le terrain: « Je me balade, je repère les nouvelles têtes et je me présente ». Petit à petit, elle se fait connaître des habitants, gagne leur confiance et tisse des relations durables.

Elle échange avec tous les habitants, qu'ils soient régularisés ou pas. À ceux qui ont déjà un récépissé et ont besoin d'un financement, elle propose un microcrédit sur-mesure pour leur permettre d'acheter ce qu'il leur faut pour se lancer. Il s'agit de prêts de groupe de petits montants (500 euros en moyenne) échelonnés sur une durée de quelques mois, correspondant à la validité de leurs papiers. À ceux qui n'ont pas encore de papiers, elle ouvre des perspectives d'espoir en leur expliquant comment ils pourront ensuite solliciter l'Adie.



Le rôle de l'Adie est primordial car nous sommes les seuls à aller vers les habitants des quartiers.

Avec nous, ils trouvent une écoute, un appui, un encadrement. Je prends plaisir à aller vers les gens et quand je les vois faire ce qu'ils aiment, j'ai réussi.

”

J'ai été l'une des premières créatrices d'entreprise financées par Tamilya et depuis, elle me conseille et m'encourage dans les moments où j'ai envie de baisser les bras.



Créer du lien dans les quartiers

Riche des cultures qui s'y rencontrent, la Seine-Saint-Denis est aussi un département qui cumule parmi les plus forts taux de pauvreté, de chômage et de personnes aux minima sociaux. Pour Youcef, conseiller Adie qui y intervient, un des problèmes principaux est le phénomène d'auto-exclusion que s'infligent certains habitants qui pensent que la création d'entreprise ne leur est pas accessible. Pour identifier le public invisible de porteurs de projet qui, comme Chérif, sont prêts à créer leur entreprise mais ne sauraient pas que des solutions existent, l'Adie va à leur rencontre, partout dans les quartiers.



En 2017, quand Chérif arrive en France, il commence par travailler pendant 4 ans, comme salarié, dans un salon de coiffure. Mais son véritable projet est d'ouvrir un jour son propre barber shop en France. C'est que Chérif est loin d'être un débutant. Il a du métier, pour avoir créé et tenu son propre salon en Algérie il y a 21 ans. En France, il sait qu'il y a de la demande et des opportunités pour bien gagner sa vie pour les professionnels expérimentés comme lui. Pendant des années, il met de côté ses salaires afin de racheter, avec un associé, le fonds de commerce d'un salon de coiffure à Ivry-sur-Seine.

Un jour, Youcef, conseiller à l'agence Adie de Montreuil, pousse la porte du salon où il est employé pour se faire coiffer. Ils comprennent qu'ils se sont déjà croisés, ailleurs, il y a longtemps. Quel hasard ! Ils sont en effet originaires de la même petite ville en Algérie. Chérif lui parle de son projet d'ouvrir un petit salon pour hommes et de sa difficulté à trouver un financement. « J'avais besoin d'argent supplémentaire afin de me racheter du matériel et de rénover le salon ». Youcef lui parle alors de l'Adie et lui propose de prendre rendez-vous pour étudier son dossier.

Rapidement, Chérif obtient un micro-crédit, ainsi que son associé, financé et accompagné par une autre conseil-



Ivry-sur-Seine
(Val-de-Marne)

lère de l'Adie. Le financement leur permet de racheter du matériel pour rénover le salon et Chérif effectue seul les travaux en seulement 3 semaines. Le barber shop Aghiles Coiffure ouvre en 2021. La première année d'activité est difficile : entre confinements et déconfinements, Chérif peine à se construire une clientèle solide. Alors pour faire connaître son activité et se familiariser avec les habitants du quartier, Chérif décide de faire de son salon un lieu de vie, en offrant le café.

Aujourd'hui, c'est autant l'ambiance que le coup de ciseau de Chérif et de son associé qui font le succès du salon. Quotidiennement, le salon reste ouvert au-delà des horaires indiqués et les clients font la queue pour passer entre leurs mains expertes.

« Tous les clients sont mes amis. Mais Youcef, c'est exceptionnel, je le considère comme un frère. »

Avec son associé, ils ont déjà créé deux emplois et ont pour projet d'ouvrir un deuxième salon, également à Ivry-sur-Seine, pour s'ouvrir à la clientèle féminine.



YOUCEF
CONSEILLER ADIE À MONTREUIL

À 29 ans, Youcef a déjà exercé une multitude de métiers avant d'intégrer l'Adie, une expérience qui l'a préparé à accompagner les créateurs d'entreprise. Arrivé d'Algérie en 2016, Youcef décroche son master de science politique à l'université de Nanterre. Comme beaucoup de jeunes diplômés, il ne trouve pas tout de suite l'emploi de ses rêves. Il décide alors d'utiliser l'expérience cumulée lors de ses jobs étudiants et de créer une petite entreprise proposant des prestations de nettoyage des bâtiments, de peinture, de réparation domestique, de livraison et de montage de meubles.

En novembre 2021, il tombe « par hasard » sur une annonce de l'Adie, et devient conseiller à l'agence Adie de Montreuil : « J'ai senti que je pouvais apporter quelque chose à mon échelle. »

Ce que Youcef apprécie particulièrement, c'est la diversité des projets qu'il accompagne : des VTC, des traiteurs à domicile, des chauffeurs livreurs, des entrepreneurs du bâtiment, des prestataires de nettoyage, de l'im-

port-export de produits exotiques... La Seine-Saint-Denis, où il intervient, est un territoire qu'il connaît bien pour y avoir vécu la plupart de ses années en France. « Le 93, c'est un condensé de la France, de sa richesse et de ses difficultés. Mais le principal problème, c'est l'auto-exclusion : beaucoup de personnes se disent que la création d'entreprise n'est pas faite pour eux parce qu'ils viennent d'un quartier. »

Selon Youcef, le travail des associations est primordial pour réussir à toucher ce public invisible. C'est pour cette raison qu'il consacre une grande partie de son temps à créer du lien avec les centres sociaux, les associations de quartier, les agences Pôle emploi et les habitants qui les fréquentent. Et il parle de l'Adie littéralement partout où il va : dans la rue, au restaurant et même chez le coiffeur !

Grâce à la proximité et la confiance réciproque que Youcef a su tisser avec ses partenaires et les entrepreneurs qu'il accompagne, de plus en plus de porteurs de projets viennent à sa rencontre par bouche-à-oreille.



Le bouche-à-oreille, c'est l'antidote à l'auto-exclusion. Si quelqu'un qui a réussi fait passer le mot autour de lui que c'est possible d'avoir un financement, de créer sa boîte, de réussir, alors d'autres peuvent oser à leur tour donner vie à leur projet.



Mon entreprise, c'est toute ma vie. Sans elle je ne serais rien et je n'avancerais pas.

Faire sa petite révolution écologique

Pour les entrepreneurs comme Camille, entreprendre c'est incarner le changement que l'on veut voir dans son territoire et pour le monde. Pour l'Adie, travailler en synergie avec les acteurs économiques historiques et nouveaux du territoire, c'est rendre ce changement possible et accompagner la transition écologique et durable d'une économie locale qui ne laisse pas de côté les initiatives portées par les personnes dont les projets n'ont pas accès au crédit bancaire.



Saint-Jean-L'Herne
(Haute-Garonne)

À 36 ans, Camille n'en est pas à son premier changement de vie. Ébéniste d'art de formation, il est tour à tour employé dans l'aéronautique pour monter les meubles dans les avions, ouvrier agricole, puis tatoueur et roule sa bosse en Australie et en Nouvelle-Zélande avant de revenir à Toulouse, avec en tête un projet de vie en phase avec ses convictions sociales et écologiques.

« En tant que tatoueur, je commençais à ressentir une perte de sens. J'avais envie de faire du beau, certes, mais aussi pour faire du bien et d'essayer de faire partie des solutions. »

En 2020, il obtient son Brevet Professionnel de Responsable d'Entreprise Agricole et sa femme, issue des métiers du spectacle, devient fleuriste, dans le but de lancer une exploitation biologique.

Camille se rapproche du 100° Singe, un tiers lieu agricole qui se donne pour mission de restaurer une ceinture verte nourricière en périphérie toulousaine en accompagnant les communes dans la transition agro-écologique. Avec des entrepreneurs agricoles, l'association joue le rôle d'une couveuse en mettant à disposition pendant 3 ans une parcelle des Jardins de Coccagne à 20 minutes du centre-ville de Toulouse.

Pour Camille, qui ne vient pas du milieu agricole et n'a pas hérité de terre, ce dispositif est une opportunité à saisir. Mais pour pouvoir intégrer le programme, il a besoin d'un apport. Or depuis son retour de Nouvelle-Zélande, il est au chômage et n'a plus d'économies. Sa banque refuse de financer son projet. En cherchant un financement alternatif, il trouve l'Adie, qui lui accorde de quoi financer son entrée dans la couveuse.

Depuis mars 2021, l'Odeur de la pluie cultive et commercialise des fleurs locales, de saison, non chauffées, éclairées, sur sol vivant. Camille n'est pas peu fier de faire mentir le vieux discours des chambres d'agriculture selon lequel il est impossible de vivre d'une activité de maraîchage bio sur petite surface.

« La filière fleur en France existait au siècle dernier mais elle a été sacrifiée sur l'autel de la mondialisation. Heureusement, aujourd'hui, les fleuristes et les clients recommencent à voir l'intérêt de consommer de la fleur bio locale. »

Au quotidien, Camille et Cécile sont heureux de la vie qu'ils façonnent pour leur famille. Ils envisagent l'avenir de leur exploitation avec sérénité et commencent à chercher leur futur terrain en périphérie toulousaine pour y créer une structure à échelle humaine.



SERGE
CONSEILLER ADIE À TOULOUSE

« J'ai toujours travaillé dans l'accès au droit : au séjour, au logement, à la justice et pour finir, à l'initiative économique. »

Après une formation initiale en gestion, le parcours associatif de Serge commence à la CIMADE de Toulouse. Dès lors, il mène une carrière engagée dans la lutte contre les inégalités sociales sous toutes leurs formes. Il monte un service de logement d'urgence pour SDF pour une association de Haute-Garonne, puis rejoint une ONG qui travaille pour le rétablissement de l'état de droit en Afrique des Grands Lacs.

À son retour de mission, il s'inscrit en master d'économie sociale et solidaire pour se recréer un réseau en France, et, à la suite de son stage à l'Adie, est recruté comme conseiller.

En 14 ans, Serge se voit confier plusieurs missions au gré du développement de l'action de l'Adie à Toulouse et ses environs. Il contribue à ouvrir les agences dans les quartiers du Mirail, puis devient conseiller itinérant dans le Tarn et l'Aude avant qu'Albi et Carcassonne ne soient dotées d'agences. Aujourd'hui, il est en charge d'un territoire mixte à la fois

très urbain avec le quartier Blagnac et Colomiers et très rural, avec tout le nord de la Haute-Garonne. Au fil des années, Serge se tisse un réseau dense de partenaires impliqués dans le développement de l'économie locale qui peuvent accompagner le public de l'Adie de petits entrepreneurs et producteurs locaux dont les projets n'ont pas accès au crédit bancaire.

Le projet de maraîchage et de production de fleurs bio de Camille lui tient particulièrement à cœur.

« Quand il a poussé la porte de l'Adie, Camille avait besoin de financer son entrée dans la couveuse sinon le projet tombait à l'eau. »

C'est grâce à des projets comme celui-là et à la satisfaction de contribuer à transformer des vies et des territoires, que l'enthousiasme de Serge demeure intact.

« Ce que j'aime à l'Adie, c'est qu'elle s'adresse à des gens qui en ont vraiment besoin et les rend maîtres de leur destin en leur permettant d'avoir la maîtrise économique de leur vie. »



Les circuits courts, l'agriculture urbaine, ça répond à un vrai enjeu national sur le plan agricole. Des gens comme Camille, il en faut plein ! Des gens en quête de sens, qui prennent en charge la transition écologique, la responsabilité de nous nourrir de façon locale et écologique.



On n'a plus besoin d'aller manifester le week-end. On fait notre révolution quotidienne, bien ancrés dans le réel, alignés avec nos idéaux.



Valoriser des savoir-faire locaux

Dans un département rural aussi étendu que la Meuse, qui compte plus de vaches que d'habitants, l'Adie va directement à la rencontre des candidats à la création d'entreprise. Depuis 2021, une conseillère itinérante parcourt le territoire et travaille en étroite collaboration avec les partenaires meusiens pour trouver de nouveaux lieux d'accueil des créateurs d'entreprise dans tout le département et ainsi contribuer à créer de l'activité et de l'emploi local.



Troyon
(Meuse)

Il aura fallu du temps à Anne pour trouver sa vocation. À 51 ans, elle a fait tous les métiers : secrétaire, ouvrière agricole, employée dans l'imprimerie, dans des chantiers d'insertion... « Malheureusement, je n'ai jamais trouvé d'emploi fixe. »

Quand en 2018, elle se retrouve au chômage et seule avec ses enfants, elle décide de trouver une solution en puisant dans sa créativité. Elle qui a toujours aimé les loisirs créatifs, se met à vendre ses créations de bijoux en liège et en pâte *Fimo* sur les marchés. Même si son petit commerce fonctionne bien, elle comprend rapidement qu'elle ne dégage pas assez de revenus pour vivre de cette seule activité.

Tandis qu'elle se questionne, un stage de découverte de vannerie est organisé dans son village de Dun-sur-Meuse. C'est la révélation. « Je me suis dit : c'est ça que je veux faire ! »

Pour donner vie à son projet, Anne a besoin de suivre une formation qui ne peut être financée ni par son CPF ni par Pôle emploi, qui l'oriente vers l'Adie. Grâce à son microcrédit, Anne suit sa formation de 400 heures à l'École Nationale de Vannerie à Fayl-Billot en Haute-Marne.

En 2019, elle installe son atelier V'Anne'Rie dans une grange partagée avec un ami tourneur sur bois. Elle fabrique aussi bien des objets traditionnels (des paniers, des corbeilles...) que des créations plus artistiques et décoratives comme des fleurs, des boules ou des entrelacs. Elle partage aussi son savoir-faire en proposant des ateliers d'initiation tout au long de l'année. Très engagée dans la promotion des métiers d'art dans sa région, elle espère attirer la lumière également sur les savoir-faire de la Meuse. « Je veux m'impliquer pour mon département. Il y a d'excellents artisans mais ils ne sont pas assez connus. La Meuse en elle-même n'est pas, à mon sens, assez reconnue dans la région. Pourtant, il y a des tas de choses à faire et à voir, en dehors de Verdun ! »

Après 3 ans d'activité, Anne est confiante. « Les stages de vannerie que je dispense ont rencontré leur public. Nous ne sommes que 3 vanniers dans la Meuse et il y a assez de travail pour tous. »

À l'avenir, Anne rêve d'ouvrir un musée dédié à la vannerie.



CONSEILLÈRE ITINÉRANTE DANS LA MEUSE

Des changements de cap, Aurore en a connu plus d'un avant d'intégrer l'Adie et la richesse de son parcours en fait une conseillère singulière. Pendant 30 ans, Aurore s'épanouit à la tête de son salon de coiffure. En parallèle, elle s'investit dans des associations d'aide aux sans-abri et aux femmes battues.

Mais en 2019, elle ressent le besoin de se réorienter professionnellement. Elle ferme son entreprise et quitte Amiens pour s'installer dans la Meuse. Ce qu'elle souhaite désormais, c'est mettre à profit son expérience professionnelle pour aider les gens. En septembre 2021, Aurore intègre l'Adie en tant que conseillère itinérante.

Au quotidien, elle accompagne les créateurs d'entreprise dans les permanences qu'elle tient dans les agences Pôle emploi de Bar-le-Duc, Commercy, Verdun et Stenay. « Pour moi, travailler à l'Adie, c'est l'opportunité de permettre aux personnes que je rencontre de réaliser leur rêve et de s'épanouir dans leur vie de chef d'entreprise. »

Lorsqu'elle n'a pas de rendez-vous, elle se rend chez les entrepreneurs qu'elle a financés, ce qui lui permet de leur faire un retour direct sur la situation de leur entreprise et de leur apporter des réponses sur-mesure. Au fil du temps, cette proximité avec les entrepreneurs instaure une relation de confiance plus palpable que par téléphone. Ça leur prouve qu'ils ne sont pas qu'un « dossier » et que l'Adie est là pour eux tout au long de la vie de leur activité.

Pour renforcer la présence de l'Adie dans la Meuse, Aurore se rend régulièrement dans les mairies, les associations et ou encore les chantiers d'insertion pour mettre en place avec eux des actions favorisant l'entrepreneuriat comme une des solutions pour créer de l'emploi dans le département. Elle n'hésite pas non plus à se rendre chez les commerçants pour expliquer les missions de l'Adie et leur laisser ses coordonnées et des flyers.

**Je suis une femme de terrain et aller directement à la rencontre des gens ne me fait pas peur !
Le but pour moi est que l'on entende parler de l'Adie et que l'on sache que nous sommes présents près de chez eux.**



À plus de 50 ans, je fais enfin un métier qui me plaît. Je suis épanouie. C'est grâce à l'Adie que tout ça est arrivé. Aujourd'hui, je veux mettre en valeur les savoir-faire de mon département.



Cultiver le potentiel des archipels

Dans un territoire éclaté et essentiellement rural comme la Polynésie française, la proximité est une nécessité. Elle passe bien évidemment par une présence physique assurée par un réseau de 12 agences réparties dans les 5 archipels, par la mobilité des conseillers qui assurent plus de 30 permanences, par le soutien infaillible de 20 bénévoles et une antenne mobile qui sillonne les quartiers de Papeete et de Moorea. Elle passe aussi par la capacité à se faire comprendre en rencontrant les porteurs de projet et en expliquant de façon simple et au besoin, en tahitien, ce que l'Adie peut leur apporter pour prendre en main leur destin économique.



À 24 ans, Henere est un jeune homme discret mais déterminé. Il plante, nettoie, ramasse et vend les fruits et légumes que son père et lui cultivent ensemble. Sur 3 000 m² de verdure sur l'île de Moorea, ils font pousser pitayas, gingembre, oignons verts, nonis, mangues, ramboutans, pommes-étoiles, noix de coco ou encore pamplemousses.

«L'agriculture, c'est dans le sang ! Mon père a les connaissances et me les transmet. Cette terre est à ma famille, c'est notre richesse, j'ai le devoir de bien l'exploiter.»

Il y a quelques années, il met un terme à sa scolarité et devient main-d'œuvre dans une ferme perlière mais il est rattrapé par deux envies : être indépendant dans son travail et son projet de potager avec son père. Il a conscience qu'il faut se battre, ne pas se laisser aller et saute le pas. Il explique ne pas avoir eu de doute car motivé par la fierté d'être à part, d'aider ses parents et de construire leur avenir.

Avec les conseils et le soutien de son entourage, il se lance mais très vite il doit acheter du matériel professionnel pour travailler sa terre. Il croise alors le chemin de l'Adie. Sa conseillère, Ahuura, et une bénévole, Philomène,



Moorea
(Polynésie
française)

le reçoivent dans l'agence mobile lors d'une permanence dans le quartier prioritaire de la ville de Papeete. Henere obtient un prêt pour l'achat d'une débroussailluse.

«Je n'aurais jamais été directement à l'agence Adie car il y a beaucoup d'arnaques autour des prêts d'argent en Polynésie. La rencontre face à face, dans mon quartier, avec l'équipe de l'Adie m'a rassuré et convaincu.»

Pour officialiser son activité, Henere se heurte à la complexité des formalités administratives. C'est à pied qu'il doit se rendre auprès des différents organismes afin de faire avancer sa demande, mais il peut compter sur le soutien de sa conseillère qui l'encourage et le guide dans ses démarches.

«Même s'il y a des difficultés, je suis optimiste. Je veux être un modèle pour les jeunes du quartier et créer des vocations. Sortir du lot en proposant de bons produits et en travaillant dur.»

Il imagine son avenir radieux, rentable et à l'aise financièrement, et pourquoi pas, petit à petit, devenir une grande entreprise.



PHILOMÈNE
BÉNÉVOLE ADIE À MOOREA

À 36 ans, Philomène est une bénévole très investie avec une expérience riche à partager. Elle-même entrepreneure, associée à son mari dans une activité de jardinage, et vivant à Moorea, sa connaissance de l'entrepreneuriat, de l'île et des habitants est un véritable atout pour l'équipe Adie de Polynésie.

Chaque semaine, elle prend plaisir à animer des permanences hebdomadaires et des réunions d'information collective. Elle instruit des demandes de microcrédit pour la mobilité et ne rechigne pas à donner des coups de main pour faire de la saisie ou à appeler les entrepreneurs pour aménager des solutions de remboursement, en cas de difficulté.

Inlassablement, avec la bienveillance et la décontraction qui la caractérisent, comme elle a accueilli Henere dans l'agence mobile, elle explique les ficelles de la création d'entreprise, tant elle sait que la démarche auprès des institutions administratives et financières peut être intimidante.

Ce qui me rend le plus fière, c'est d'aller vers les publics les plus éloignés de mon île et simplifier leur compréhension en parlant le tahitien avec ceux qui ne comprennent pas bien le Français.

AHUURA

CONSEILLÈRE EXPERTE À MOOREA

Pour Ahuura, être conseillère ne se résume pas à proposer des financements. «Donner de l'espoir, des perspectives professionnelles et encourager vers la réussite, c'est ça le cœur du métier.» Le travail de terrain est tout aussi important à ses yeux. Au volant de son agence mobile, elle dédie tous ses après-midis à aller à la rencontre des créateurs d'entreprise dans les quartiers prioritaires de la ville et les districts de Moorea, tisser des liens, et leur expliquer les solutions de financement et d'accompagnement de l'Adie. En complément, Ahuura peut compter sur deux bénévoles à ses côtés qui animent des permanences hebdomadaires, une autre façon de créer de la proximité au quotidien.

«Pour moi, la clé de ma proximité avec le public de l'Adie tient dans le fait que je suis sur le terrain chaque après-midi. Je parle le tahitien et j'ai noué un réseau avec les organismes et partenaires locaux qui m'aident à ouvrir les portes.»

Il est primordial d'aller vers les gens car beaucoup ont peur ou honte de se renseigner. Être conseillère à l'Adie, c'est savoir être humble et à l'écoute, sans jugement ni préjugés. La confiance se construit petit à petit.

”

Je suis fier de travailler la terre de ma famille et de nourrir les habitants de mon île. Les gens sont heureux de voir des beaux fruits et légumes !



Redonner vie à des zones économiquement sinistrées

En zone rurale, dans la petite ville de Fumel, en perte de population et d'activité depuis la fermeture de son usine et où les services publics se dématérialisent, l'Adie a ouvert une nouvelle agence de proximité, sous l'impulsion d'une bénévole et donatrice particulièrement engagée.

 **SOPHIE**
BÉNÉVOLE ET DONATRICE

Installée à Fumel depuis 10 ans, Sophie est déterminée à contribuer à son développement économique. Native de Normandie, elle arrive dans le Lot-et-Garonne avec son mari, qui y a grandi, après une carrière bien remplie à la tête du groupement d'intérêt économique chargé des relations entre les fournisseurs et le réseau français d'une société de vente de matériel de radiologie médicale et une vie entre Paris, Marseille, Lyon et la Normandie.

Lorsque ce dernier décède en avril 2020, Sophie choisit de faire face à son deuil en se rendant utile. « Ça a été dur au début mais je ne pouvais pas rester comme ça. Je voulais m'impliquer dans quelque chose d'autre. Il fallait que j'avance. »

En mai 2020, elle propose ses services à l'agence Adie d'Agen. Au plus fort de la crise, elle commence par prêter main-forte aux conseillers dans le suivi des prêts auprès des entrepreneurs dont l'activité avait été suspendue par le premier confinement. « On appelait les créateurs d'entreprise pour prendre de leurs nouvelles et trouver avec eux des solutions pour sortir de la crise. »

Depuis 2 ans, elle appuie les conseillers de l'agence d'Agen et ponctuellement de l'agence de Cahors en instruisant notamment des demandes de microcrédit et en représentant l'Adie auprès de partenaires locaux.

« Je me souviens de la première personne que j'ai financée. Elle venait emprunter 2000 euros pour acheter une voiture. Quand j'ai compris qu'elle avait dû faire des pieds et des mains pour venir sans voiture de Fumel jusqu'à Agen, et tout ça pour pouvoir se financer l'achat d'une voiture, ça m'a donné la chair de poule. »

La ville préfecture d'Agen est à 1 heure de Fumel, et la sous-préfecture de Villeneuve-sur-Lot à 40 minutes de route.

Convaincue de la nécessité de simplifier la vie et de soutenir les initiatives des habitants du Fumelois, Sophie se met en tête d'ouvrir une agence de proximité de l'Adie à Fumel. Pauline, la conseillère de l'agence d'Agen, partage son analyse et appuie sa démarche. Sophie se met alors à la recherche d'un lieu, saisit l'opportunité d'un local libéré par son kiné, parfait pour accueillir les porteurs de projet.

Dans ce territoire enclavé et rural, encore hanté par le fantôme d'un passé industriel révolu, qui a perdu 40% de ses emplois en 20 ans, et compte le taux de chômage le plus important du département, un engagement comme celui de Sophie fait toute la différence.



à Fumel (Lot-et-Garonne)

Ce qui motive Sophie au quotidien, c'est l'énergie des porteurs de projet qu'elle reçoit. Elle pense souvent à l'énergie communicative d'une cheffe d'entreprise qui l'a beaucoup marquée : Marie, qui après avoir travaillé pour les industries pharmaceutique et agro-alimentaire, a passé un CAP de carrosserie pour devenir réparatrice automobile.

« Des gens comme ça, on ne peut pas les bloquer ! Il y a trop de freins administratifs au retour à l'emploi et à la création d'entreprise. »



Il faut sortir Fumel du marasme de la fermeture de l'usine. La ville et ses alentours en sont encore très endeuillés. Les magasins ferment... Et pourtant, on est à 5 minutes de la Dordogne où le tourisme est très dynamique. Et il y a aussi plein de gens motivés qui veulent créer des entreprises. Il faut absolument les aider !



adie

www.adie.org



@association_adie



association.adie



@Adieorg



adie-adiego



ADIE

Christelle TOURÉ
ctoure@adie.org
06 07 47 35 67

Hortense PELTIER
hpeltier@adie.org
06 86 17 48 76

RELATIONS MÉDIA PROFILE

Jean-Philippe LECOCQ
jplecocq@agence-profile.com
06 87 03 13 48

Marie BROULOU-ERHEL
broulou@agence-profile.com
06 65 52 32 48

