

FEMMES ET CHEFFES D'ENTREPRISE —

dossier de presse

**19 PORTRAITS
DE FEMMES
ENTREPRENEURES**
FINANCÉES ET
ACCOMPAGNÉES
PAR L'ADIE

EXCLUSIF
RÉSULTATS DE
L'ÉTUDE 2022
SUR LES
CRÉATRICES
D'ENTREPRISE

adie

Décryptage : 5 questions à Alice Rosado, directrice générale adjointe de l'Adie.....	4
Résultats de l'étude Femmes et cheffes d'entreprise 2022	7

— PORTRAITS DE CRÉATRICES.....12



— L'ADIE EN CHIFFRES.....50

introduction

Les femmes ont autant envie de se lancer que les hommes mais elles sont encore trop nombreuses à ne pas concrétiser leur projet. C'est pour mieux comprendre et rectifier les ressorts de cette inégalité que l'Adie, avec le soutien de la Direction générale de la cohésion sociale, a confié une étude approfondie à Egæ, un cabinet de conseil expert sur la thématique de l'égalité femmes/hommes.

Les résultats sont dévoilés dans ce dossier de presse qui met aussi à l'honneur 19 femmes cheffes d'entreprise, financées et accompagnées par l'Adie, de la Nouvelle-Calédonie à la Nouvelle-Aquitaine.

Elles illustrent une diversité non seulement de parcours et de métiers mais aussi d'obstacles qu'elles ont su relever pour donner vie à leur passion.

5 questions à Alice Rosado

Directrice générale adjointe de l'Adie ■

Pourquoi cette étude sur les femmes entrepreneures ?

De plus en plus de femmes osent l'aventure entrepreneuriale, mais on est encore loin de la parité puisqu'elles ne sont à l'origine que de 40 % des créations d'entreprise¹.

À l'Adie, notre mission est de faire en sorte que nul ne soit empêché de créer son activité par d'injustes obstacles, qu'ils soient financiers, administratifs, juridiques ou psychologiques. Donc, encourager l'entrepreneuriat des femmes est en plein dans notre ADN. Nous avons d'ailleurs progressé ces dernières années puisque 44 % des entrepreneurs que nous avons financés pour la première fois en 2021 sont des femmes et quand on les écoute, elles sont très satisfaites de notre accompagnement, qu'elles considèrent comme un « véritable pilier ».

Évidemment, ces progrès et cette reconnaissance sont très satisfaisants, et on pourrait se dire que la parité est atteignable, qu'on y sera bientôt, mais agir pour lever l'ensemble des freins à l'entrepreneuriat des femmes nécessite d'aller au-delà de cette lecture de surface.

On ne peut pas se contenter de 50 % de créatrices d'entreprise quand on sait que les inégalités sont plus complexes et multiples : il faut aussi regarder les plans de financement, les secteurs d'activité, les montants des financements accordés, la pérennité des entreprises, l'envergure des projets...

Cette étude a pour objectif de comprendre plus finement les parcours des créatrices d'entreprise que nous accompagnons, de faire évoluer nos pratiques et de mieux prendre part à cet important enjeu de société.



“ La parité ne sera pas atteinte uniquement quand 50 % des créations d'entreprise seront le fait des femmes, car les inégalités sont plus complexes et multiples. ”

Quelles sont les différences entre les femmes et les hommes qui entreprennent ?

Les motivations des femmes pour entreprendre sont sensiblement les mêmes que celles des hommes, à ceci près qu'elles placent au premier rang la volonté de donner sens à leur vie professionnelle et de travailler en cohérence avec leurs valeurs, avant même le désir d'indépendance.

Mais comme dans le reste de la société, les femmes entrepreneures financées par l'Adie démarrent avec plus de difficultés socio-économiques.

Nos équipes constatent également sur le terrain qu'elles montent des projets de moindre envergure, essentiellement dans les secteurs des services et du commerce sédentaire, où elles sont sur-représentées, alors qu'elles sont pour ainsi dire absentes dans les domaines du bâtiment et des transports, qui nécessitent plus de financements.

À l'Adie, les femmes nous sollicitent moins que les hommes. Et quand elles le font, elles présentent des plans de financement plus modestes et les montants qui leur sont prêtés sont inférieurs de 33 % à ceux accordés aux hommes, même dans des secteurs d'activité similaires.

À moyen terme, leurs entreprises sont un peu moins pérennes, notamment parce que la crise les a plus durement touchées. Mais ce qui nous interpelle le plus, c'est qu'elles génèrent des chiffres d'affaires de 34 % inférieurs à ceux des hommes.

“ Il faut déconstruire les stéréotypes sans créer de nouvelles injonctions. L'entrepreneuriat doit être véritablement accessible à toutes. ”

La création d'entreprise est-elle un univers sexiste ?

Les femmes nous disent toutes qu'elles n'ont été victimes d'aucune discrimination à l'Adie, et il faut s'en réjouir !

1 femme sur 5 a toutefois fait face à du sexisme durant son parcours de création d'entreprise, et ce dernier émane surtout de l'entourage.

Quand le soutien des proches fait défaut, la meilleure parade, c'est de s'entourer d'alliés, de pairs de confiance qui s'inscrivent dans un parcours similaire. Et il semble que les femmes l'aient compris puisqu'elles se saisissent, plus que les hommes, des formations et de l'accompagnement collectifs que nous proposons pour se constituer un réseau de femmes entrepreneures, comme elles, et tisser des liens qui leur ouvrent aussi de nouvelles opportunités. Nous voulons continuer à encourager et renforcer ces réseaux.

Quels sont les principaux freins que rencontrent les femmes ?

Il y a évidemment des freins spécifiques à la création d'entreprise. En France, les femmes ont deux fois plus de chances de se voir refuser un prêt que les hommes² et la difficulté d'accès au financement est également le principal obstacle qu'elles soulignent dans notre étude.

Il y a aussi des freins qui traversent la société, au-delà du sujet de l'entrepreneuriat, mais qui ont des impacts majeurs. Ce qui nous étonne tout particulièrement, c'est la fréquence avec laquelle les femmes nous disent avoir été freinées par le manque de soutien de leur entourage. Parfois, il peut s'agir d'une simple injonction de la part du conjoint à ne pas empiéter sur le temps dédié à la famille, ou d'un doute formulé par un proche sur leurs compétences et leurs chances de succès. Or on le sait, un projet soutenu par l'entourage a plus de chances de réussir.

Que fait l'Adie pour réduire ces inégalités entre les hommes et les femmes ?

Les équipes de l'Adie sont très conscientes des problématiques rencontrées par les femmes entrepreneures. Cette étude est un état des lieux à partir duquel nous avons la volonté d'aller plus loin pour désamorcer chaque frein.

Certains freins relèvent de notre périmètre : ils nous incitent à mieux comprendre nos pratiques pour viser la parité dans la part de femmes financées et dans les montants qui leur sont prêtés et à combler le fossé d'ambition et de résultats financiers entre les hommes et les femmes que nous accompagnons.

Beaucoup de freins nous dépassent mais ce n'est pas une raison pour ne pas chercher à contribuer aux solutions. Nous devons nous attaquer au syndrome de l'imposteur, aux messages décourageants de l'entourage, à la charge des enfants qui incombe toujours essentiellement aux femmes...

Il y a beaucoup à faire sur le front des représentations : la création d'entreprise est encore trop souvent dépeinte comme un parcours d'élite où ne s'illustrent que des femmes impeccables aux parcours d'exception. Il faut déconstruire ces stéréotypes, sans créer de nouvelles injonctions. Nous voulons mettre en avant des femmes qui ressemblent à toutes les femmes, pas juste celles qui ont des diplômes, du réseau, de l'argent ou encore des métiers dits « d'hommes ». L'entrepreneuriat doit être véritablement accessible à toutes.

MÉTHODOLOGIE

Étude réalisée avec le soutien de la Direction Générale de la Cohésion Sociale, par le groupe Egæ, agence de conseil, formation, communication et événementiel intervenant sur la thématique de l'égalité entre les femmes et les hommes, de la lutte contre les discriminations et de la prévention des violences sexistes, morales et sexuelles au travail via :



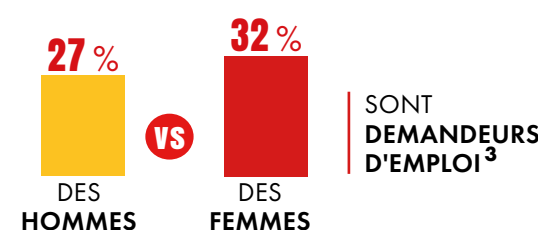
- Un questionnaire en ligne du 20 janvier au 11 février 2022 auprès de 527 entrepreneures, clientes et prospectes de l'Adie
- Un questionnaire en ligne du 14 février au 3 mars 2022 auprès de 314 collaborateurs de l'Adie
- Quinze demi-journées d'observation dans 8 antennes ou entités de l'Adie
- Deux entretiens collectifs avec des entrepreneures

LES CRÉATRICES D'ENTREPRISE FINANCÉES PAR L'ADIE

LEUR PROFIL

65 %
ONT
ENTRE 30 ET 50 ANS³

44 %
SONT CONCERNÉES PAR AU MOINS
UN CRITÈRE DE DISCRIMINATION⁴



LEURS MOTIVATIONS⁵

57 % DONNER DU **SENS** À SON TRAVAIL, TRAVAILLER SELON SES **VALEURS**, SES **PASSIONS**

55 % L'ENVIE DE DÉVELOPPER SA **PROPRE ACTIVITÉ**

34 % MIEUX ARTICULER VIE **PROFESSIONNELLE** ET **PERSONNELLE**



¹ Source : Les créations d'entreprise en 2018, Insee, 2019.

² Taux de rejet de prêts : 4,3 % des femmes VS 2,3 % des hommes – Source : OCDE, Commission européenne, 2017, « Note de politique sur l'entrepreneuriat féminin ».

³ Étude d'impact Adie par Audirep, 2021.

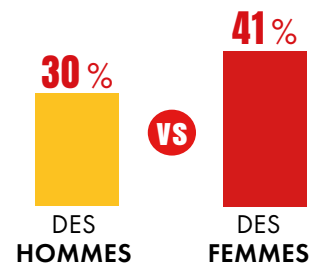
⁴ Un des 25 critères de discrimination définis par la loi : themis.asso.fr/les-25-criteres-de-discrimination-interdits-par-la-loi

⁵ Questionnaire Egæ réalisé pour l'Adie auprès de 527 entrepreneures, 2022.

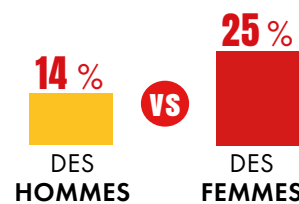
LES SECTEURS D'ACTIVITÉ⁶

Elles sont sur-représentées dans certains secteurs.

LES MÉTIERS DE SERVICE

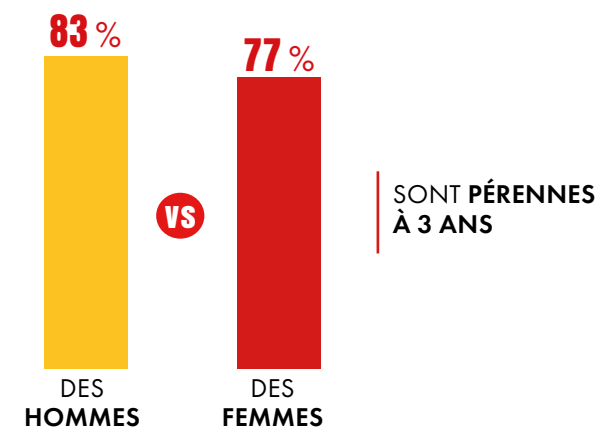


LE COMMERCE SÉDENTAIRE

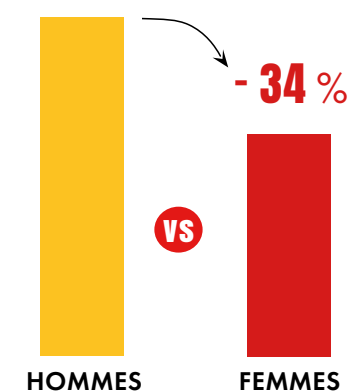


LES RÉSULTATS DE LEUR ENTREPRISE⁶

À moyen terme, les entreprises des femmes financées par l'Adie sont un peu moins pérennes.

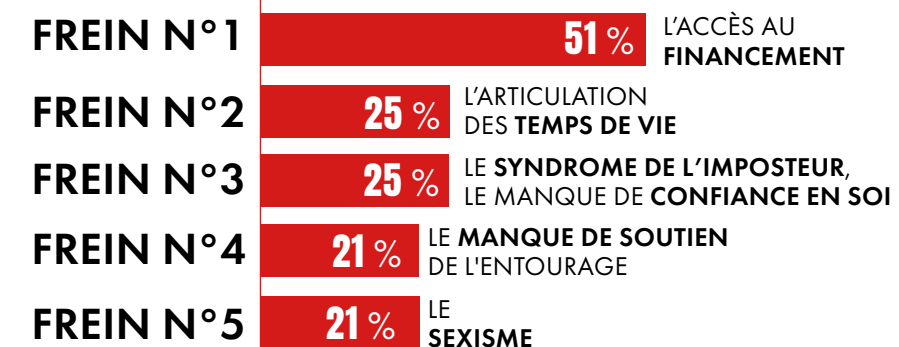


CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN



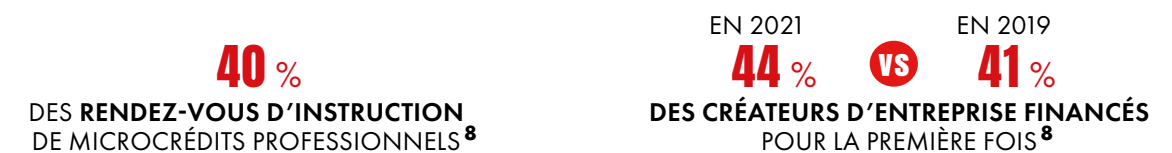
Elles génèrent des chiffres d'affaires inférieurs à ceux des entreprises créées par des hommes.

LES FREINS SPÉCIFIQUES RENCONTRÉS PAR LES CRÉATRICES D'ENTREPRISE⁷

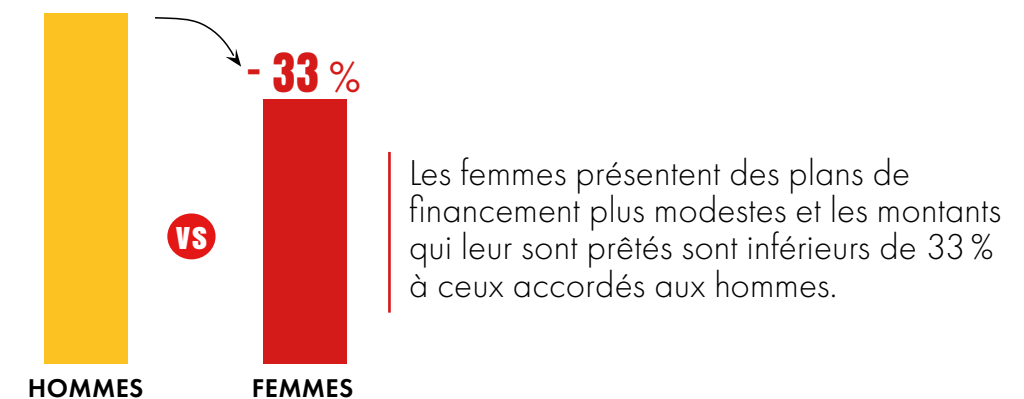


FREIN N°1 : DIFFICULTÉ D'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

Les femmes sollicitent moins l'Adie que les hommes mais elles sont plus souvent financées. Elles représentent ainsi :



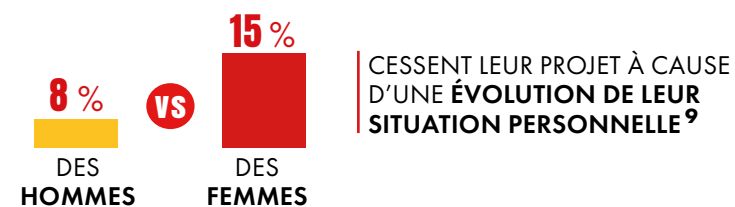
MONTANT MOYEN DES PRÊTS ADIE ACCORDÉS EN 2021



Cette disparité s'explique autant par une sous-estimation de leurs propres besoins que par une insuffisance du montant du prêt consenti.



FREIN N°2 : L'ARTICULATION ENTRE VIE PRIVÉE ET VIE PROFESSIONNELLE, UNE CHARGE SURTOUT FÉMININE

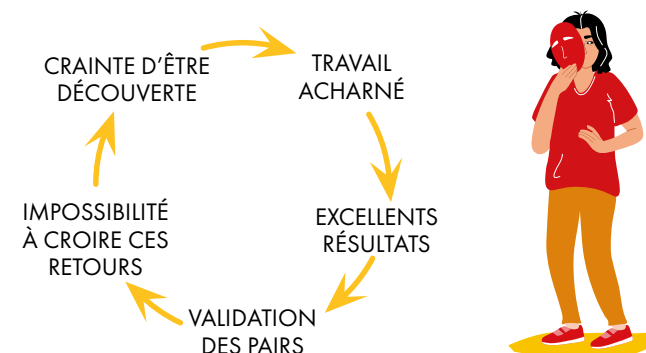


Selon le mode de vie, elles décrivent des ressentis contrastés¹⁰:



FREIN N°3 : LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

Alimenté par un manque de confiance en soi, le syndrome de l'imposteur conduit à l'**auto-censure**.



FREIN N°4 : LE MANQUE DE SOUTIEN DE L'ENTOURAGE

Les femmes se saisissent, plus que les hommes, des formations et de l'accompagnement collectifs de l'Adie pour se constituer un réseau de soutien de femmes entrepreneures.

Elles représentent :



FREIN N°5 : LE SEXISME¹⁰



dont



Changer de peau

ANGELA ■ 36 ANS

Salon de tatouage

Le parcours atypique d'Angela est le fruit d'une reconversion progressive.

Après des études de graphisme, elle travaille dans le domaine de la communication des start-up parisiennes, pour lesquelles elle conçoit des expériences digitales immersives et interactives, d'abord comme salariée puis consultante.

«Ça a toujours été compliqué pour moi d'être salariée. J'ai toujours voulu être à mon compte. »

Toujours en déplacement, avec des horaires variables, Angela concilie difficilement sa vie de famille avec ce travail prenant. Elle commence sa reconversion en donnant des cours de dessin, qui ne lui permettent pas d'assurer un niveau de vie suffisant. À la fois artistique et concret, le tatouage est une activité plus lucrative. Auprès d'une tatoueuse dans les Hauts-de-Seine, elle apprend comment passer du crayon de papier au dermographe, à entretenir la relation avec les clients et se forme au tatouage réaliste.

Pendant 2 ans, à l'arrière d'une boutique vintage de Clamart, Angela propose de la reconstruction mammaire, du tatouage ornemental sur des cicatrices suite à des chirurgies ou traumatismes, recrée un cuir chevelu et des sourcils... et permet à ses clients d'aller de l'avant avec une image corporelle plus conforme à ce qu'ils sont.

«Au-delà d'être artiste, j'ai toujours eu envie d'avoir un métier utile. Sinon, c'est juste un ego trip, ça manque de corps. Là, j'ai un métier qui allie les deux.»



À la naissance de ses jumeaux, le manque de place en crèche la conduit à cesser son activité. Pendant le confinement, sa famille commence à se sentir à l'étroit à 5 et rêve de déménager en Normandie.

Angela trouve un local à Évreux, près de la Mairie, qui lui apporte son soutien. Il faut encore financer les travaux et la trésorerie, mais après son congé parental, Angela n'a plus d'argent de côté. L'Adie lui finance l'aménagement de son salon au design scandinave.

« Chez moi, pas de déco gothique ! Le lieu est épuré pour accueillir, au-delà des clients habituels du tatouage, des moments de bien-être, de réparation et de développement personnel. »

Dès l'ouverture d'*Elinor Ink* en avril 2022, son carnet de réservation est plein pour plusieurs mois.

“ Ma reconversion a été une décision assez longue à prendre. Il est difficile de renoncer à un niveau de vie confortable, alors j’ai cherché la façon la plus concrète de vivre de mon art. ”



Quelque chose de bio

ANNABELLE ■ 47 ANS

Magasin d'alimentation biologique

Certains projets viennent de loin... Celui d'Annabelle prend racine dans un long héritage et est porté par une farouche volonté d'aller de l'avant. Le bio, pour Annabelle, c'est de famille. Petite-fille de l'un des précurseurs de l'agriculture biologique dans la région, elle travaille longtemps dans une grande enseigne de distribution de produits bio, jusqu'à ce qu'une longue période d'épuisement professionnel la contraigne à la quitter. Au même moment, elle fait face à un divorce difficile.

« J'ai tout perdu : ma maison, la garde de l'un de mes enfants, mes moyens de subsistance... La quarantaine passée, je suis devenue demandeur d'emploi, puis bénéficiaire du RSA. »

Pourtant, c'est au moment où elle pense avoir perdu toute confiance en elle qu'elle décide de donner vie au projet de magasin bio et local qu'elle mûrit depuis longtemps.

« Je devais trouver une solution et aller de l'avant, même si j'étais persuadée de ne pas avoir toute l'énergie nécessaire. »

Avec le soutien de ses proches, elle entame alors son parcours de création d'entreprise. Elle fait l'acquisition, avec son père, d'une maison avec une grange, puis elle contacte l'Adie qui lui octroie un microcrédit

pour financer l'équipement et le stock de sa boutique.

« Ma conseillère Adie a cru en mon projet et m'a redonné confiance en moi ! Elle m'a également accompagnée sur le volet administratif. »

Une vingtaine de producteurs locaux dont elle distribue désormais les fruits, légumes, pains, fromages, viande lui font également confiance en lui accordant des facilités sur le règlement des factures afin de l'aider à démarrer. En septembre 2021, Annabelle, ouvre *Au Marché Bio du Bas-Somont* à Yenne, en pleine campagne, dans l'avant-pays savoyard.

« J'ai osé créer un magasin chez moi, dans ma grange... et changer radicalement de vie ! »

Aujourd'hui, Annabelle est fière d'avoir su séduire et développer sa clientèle tout en restant fidèle à ses valeurs d'authenticité et d'engagement en faveur de l'environnement.

« Je souhaitais améliorer la qualité de vie des personnes qui m'entourent et je pense y être parvenue. J'en suis ravie et surtout, je revis ! J'ai bâti quelque chose de beau... et je mesure à quel point je me suis battue pour y parvenir. »

“ Mes clients me disent parfois que mon magasin est “d'utilité publique”. Cela me conforte dans l'idée qu'il existe une place pour des commerces à taille humaine, capables de créer du lien. ”



YENNE
(HAUTE-SAVOIE)



Prendre sa place

BOUCHRA

44 ANS ■

Traiteur sur les marchés

La cuisine, pour Bouchra, c'est bien plus qu'un métier. C'est une véritable passion. Il faut dire qu'elle peut compter sur 20 ans d'expérience dans le milieu de la restauration en tant que cheffe de cuisine. En 2015, elle crée une première entreprise et vend ses plats sur les marchés, avant de décider de mettre son activité entre parenthèses pour s'occuper de ses quatre enfants.

Quand elle se sent prête à reprendre une activité professionnelle, c'est naturellement en créant une nouvelle entreprise de traiteur sur les marchés de Toulouse que Bouchra décide de tracer sa voie.

Avec ses économies, elle achète une nouvelle remorque et en 2021, elle crée *Maca-rooms et Cie*.

« J'aime beaucoup m'occuper de mes enfants, mais traiteur, c'est mon vrai métier et honnêtement, c'est que du bonheur ! »

Sa joie est cependant ébranlée par une épreuve inattendue. Un jour, sur le chemin du retour, elle a un accident avec ses enfants et son mari. Si aucun blessé n'est à déplorer, la voiture est en revanche bonne pour la casse et sa remorque est fissurée. Comme elle n'a pas les moyens de la remplacer, Bouchra passe un hiver sur le marché, exposée au froid et à l'humidité.



Décidée à ne pas se laisser abattre pour autant et ne songeant pas une seconde à abandonner son projet, elle se met à chercher des solutions pour financer une nouvelle remorque auprès des organismes d'accompagnement, qui l'orientent vers l'Adie.

En une semaine, sa demande de financement est acceptée et son microcrédit lui permet de faire l'acquisition d'une nouvelle remorque, d'un pétrin et d'une hotte.

« Grâce à l'Adie, j'ai pu acheter cette merveille ! Travailler dans un endroit comme ce-

lui-là, en plus du confort, c'est une source de joie ! »

Aujourd'hui, Bouchra est fière de ce qu'elle a accompli et surtout d'être une des seules femmes sur les marchés de Toulouse à tenir un stand au milieu d'une majorité d'hommes commerçants.

« J'encourage celles et ceux, et surtout celles qui sont voilées et qui croient qu'on ne peut pas travailler. Je veux dire que c'est tout le contraire. On a notre place ! »

“ J'aime beaucoup m'occuper de mes enfants, mais mon entreprise, c'est mon vrai métier et honnêtement, c'est que du bonheur ! ”



TOULOUSE
(HAUTE-GARONNE)

Allez hop ! Au compost !

GABRIELLE ■ 50 ANS

Entreprise de valorisation de déchets organiques en circuit court

Gabrielle s'est fixé un défi de taille : convertir les habitants de l'agglomération mancelle au compostage de proximité. Et c'est en créant son entreprise qu'elle compte relever ce défi.

Depuis des années, Gabrielle expérimente le compostage domestique dans son petit jardin du centre-ville du Mans et constate la qualité organique de cet amendement et la biodiversité qu'il permet d'accueillir. Après avoir été architecte pendant 20 ans, elle se forme au métier de maître composteur qui consiste à lutter contre le gaspillage alimentaire en développant le compostage et le jardinage écologique auprès des entreprises et des particuliers, en lien avec les collectivités territoriales.

Dans la mouvance de la loi sur l'économie locale et solidaire encourageant le tri des déchets, Gabrielle lance en octobre 2021 *Compost LM*, une entreprise fondée sur l'idée que si on peut produire et valoriser les biodéchets chez soi, on peut le faire aussi à l'échelle d'une agglomération.



Au démarrage, l'Adie lui accorde alors un prêt et l'accompagne dans ses démarches d'immatriculation, de choix du statut juridique et la rédaction de ses statuts. Pour mener son activité à vélo, elle suit également le programme « Ma cyclo-entreprise », qui allie une formation à la cyclo-mobilité professionnelle à une prime pour l'acquisition d'un vélo électrique.

Dans toute la Sarthe, *Compost LM* collecte des déchets de restaurants, de commerces et de fleuristes tout en dispensant des formations au compostage et à l'anti-gaspillage alimentaire.

« Mon entreprise est devenue un acteur de la préservation de la biodiversité en ville et du développement des liens sociaux. »

À plus long terme, Gabrielle envisage, avec le soutien des collectivités, de lutter contre le gaspillage et réduire les déchets et les émissions de CO₂, en développant une plateforme semi-industrielle de compostage, créatrice d'emplois, autour d'espaces verts urbains productifs.

“ Début 2024, j'espère être un acteur clé du tri à la source que la collectivité devra mettre en place. Même si j'échoue, j'aurais au moins essayé et fait parler du sujet. Envers mes enfants adolescents, c'est important. ”



Aller vers soi

GÉRALDINE ■ 39 ANS

Gérante d'un salon de thé

D'abord, se trouver et ensuite, oser. C'est ce qu'a fait Géraldine avant d'ouvrir son salon de thé. Un CAP en poche, elle commence sa vie professionnelle comme employée en pharmacie. Mais très vite, elle se rend compte que l'ambiance ne lui correspond pas et met même un terme à son apprentissage.

« J'ai atterri en pharmacie parce que j'étais perdue. Lorsque mon mari a créé son entreprise, je me suis dit que, pour devenir son bras droit, il fallait d'abord que j'obtienne de nouveaux diplômes. »

Sans emploi, elle reprend ses études et décroche un bac professionnel à 33 ans, pour exercer le métier de secrétaire administrative. Elle rejoint alors l'entreprise de son mari qui crée un salon de tatouage et de piercing. Mais peu à peu, Géraldine commence à rêver plus grand.

« J'ai assisté à toutes les étapes de création d'entreprise de mon mari. Je savais comment m'y prendre, et rien ne pouvait m'en empêcher. »

Elle se renseigne sur son métier de rêve et, à plus de 35 ans, elle reprend des études de pâtisserie et effectue un stage qui renforcent sa confiance en son projet.

Elle se lance d'abord à domicile et se constitue rapidement un réseau de clients fidèles et un carnet de commandes bien rempli.

« À Noël 2020, j'ai reçu une commande de 20 kg de nougat et plus de 30 bûches à confectionner pour la seule base militaire de Cadarache. J'ai dû interdire à mes 2 fils d'aller dans la cuisine pendant un mois ! »

Il est temps pour Géraldine de passer à la vitesse supérieure en ouvrant son salon de thé, *L'Heure du Thé*. Mais malgré le développement prometteur de son activité, Géraldine, qui arbore plusieurs tatouages sur son corps, se heurte à des refus répétés de location.

« J'ai été victime de délit de faciès. On m'a clairement dit que mon physique dérangeait et que les voisins auraient peur de la clientèle que je pourrais attirer. »

Quand elle en trouve enfin un, elle sollicite l'Adie qui lui accorde rapidement un crédit pour acheter du matériel, s'assurer de la trésorerie et aménager son local. Aujourd'hui, Géraldine envisage d'embaucher une personne en alternance et une nouvelle recrue pâtissière pour continuer de faire grandir *L'Heure du Thé*.

“ À bientôt 40 ans, je vis un rêve parce que j'ai osé me lancer la tête la première dans l'aventure d'une vie ! ”



Une belle occasion

HÉLÈNE ■ 36 ANS

Dépôt-vente vêtements et accessoires

Forte de douze années passées comme vendeuse en bijouterie, prêt-à-porter, et parfumerie et quatre comme cogérante d'un restaurant près de Rouen, Hélène se sent suffisamment armée pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Mais c'est son expérience de maman de 4 enfants qui lui fournit l'idée de son concept-store.

« Comme beaucoup de mamans, mes placards débordaient de vêtements, accessoires et jouets en tout genre. Lorsque ma petite dernière est arrivée, je ne voulais plus acheter du neuf et j'ai passé énormément de temps à chercher des annonces et à vendre sur internet. Alors, pourquoi ne pas mettre ce temps à profit pour développer une activité ? »

Un premier dépôt-vente de mode de maternité et pour enfants de 0 à 16 ans voit le jour début octobre 2020, à Plouër-Sur-Rance. Les premiers mois de chiffre d'affaires sont prometteurs, mais avec son apport personnel pour unique financement, la trésorerie d'Hélène devient vite insuffisante.

« Au sortir du second confinement en novembre 2020, comme mon activité n'était pas assez ancienne pour avoir accès aux aides de l'État, j'ai sollicité celle de l'Adie et aujourd'hui je peux dire que c'est grâce à cet appui et à mon travail que la boutique est toujours là. »



À la faveur de la croissance de la demande pour des modes de consommation éco-responsables, l'activité se développe tant que l'espace de la boutique de Plouër-Sur-Rance devient trop petit. Hélène prend alors un local plus grand à Dinan où l'offre de vêtements de seconde main de qualité est encore limitée et y ouvre un « concept store », *Chouket Babig* dédié à l'enfant et la maman. Elle élargit sa gamme de services avec la location d'accessoires de puériculture et des ateliers parents-enfants.

« Les ateliers me permettent de travailler en collaboration avec d'autres femmes entrepreneures. C'est une manière pour moi de les aider à mon tour. »

Pour Hélène, *Chouket Babig* représente un nouveau départ, une nouvelle vie et une source d'épanouissement.

“ J'aime la mode autant que j'ai aimé devenir maman, découvrir l'éducation bienveillante, le portage, le langage des signes avec bébé, la méthode Montessori... Ma boutique me permet aujourd'hui de réunir et transmettre tout cela et d'évoluer dans ma vie de femme et de mère. ”



Transformer un problème en solution

JIHANE ■ 26 ANS
Boutique zéro déchet

En 2019, à 23 ans, Jihane crée sa marque *Jiji écoboutique* avec une conviction forte : démocratiser les produits dits éco-responsables.

« J'ai pris conscience dès l'adolescence de la nécessité de changer mon mode de vie. »

C'est avec un Bac en science technique du design des arts appliqués en poche et après plusieurs expériences dans la restauration qu'elle décide de se mettre à son compte pour allier sa passion pour la couture – à laquelle elle s'adonne depuis le plus jeune âge – avec la défense d'une autre façon de consommer.

Le financement de l'Adie au printemps 2020 lui permet d'investir dans une machine à coudre et dans l'achat de matières premières. Elle fabrique ainsi des cotons et serviettes hygiéniques réutilisables, des chouchous, ou encore des masques qu'elle vend en ligne.

« L'idée de *Jiji écoboutique*, c'est de transformer un problème en une solution unique et personnelle, pour faire du quotidien de tous un quotidien zéro déchet. »

Depuis, *Jiji écoboutique* s'est développée. Elle a pignon sur rue depuis l'ouverture fin 2021 d'une boutique à Pontoise, dans laquelle elle convie les artisans locaux, propose une gamme de produits élargie ainsi que des ateliers zéro déchet.

Mais être une jeune entrepreneure n'est pas tous les jours chose facile à comprendre pour les autres. Malgré un soutien sans faille de son entourage, Jihane, fait régulièrement face à des remarques sexistes.

« "Vous êtes bien courageuse de vous lancer en tant que femme" est la remarque la plus fréquente à laquelle je suis confrontée. Sans compter la surprise de certains clients lorsqu'ils découvrent que je ne suis pas la vendeuse mais la patronne ! »

Les retours positifs de sa clientèle lui donnent toutefois raison et Jihane croit en son projet. Elle envisage même de lancer bientôt un espace friperie au sein de son local ainsi qu'une boutique en ligne.

« S'engager durablement sans tomber dans la routine, c'est le défi que je me suis lancé avec *Jiji écoboutique*. »

“ J'aime l'idée de pouvoir faire ce que je veux sans avoir de compte à rendre à personne... ”



Ma Chti'te épicerie locale

JULIE ■ 35 ANS

Épicerie itinérante

Au volant et en contact avec les gens, c'est ainsi que Julie aime mener sa vie. Elle commence son parcours professionnel comme chauffeuse de taxi, avant de s'épanouir, pendant 7 ans, en travaillant pour un institut médico-éducatif, auprès d'enfants handicapés qu'elle transporte à l'école.

Quand elle comprend qu'elle ne pourra plus évoluer dans son poste, elle démissionne pour devenir sa propre patronne et donner vie à un projet d'entreprise qu'elle a en tête depuis un moment. Motivée par son amour de la conduite et son besoin de contact humain, elle décide de lancer sa petite épicerie itinérante pour aller à la rencontre des habitants des petits villages de l'Avesnois désertés par leurs commerces de proximité.

« Dans certains de ces villages, il n'y a rien. Pas même un boulanger ! »

Au départ, ses amis la mettent en garde sur les difficultés de la vie d'entrepreneuse. Mais avec le soutien inconditionnel de son conjoint et les conseils avisés de son père et son frère, bouchers à leur compte, elle

élabore son projet pendant un an avant de solliciter l'Adie, qui lui finance l'achat et l'aménagement de son camion.

Dès septembre 2021, *La Chti'te épicerie* itinérante de Julie sillonne les routes de l'Avesnois, pour proposer, de village en village, des produits exclusivement locaux : du miel Mecquignies, du fromage de chèvre de Clairfayts, du fromage et des yaourts au lait de brebis de Vieux-Mesnil, de la viande de porc bio de Dompierre-sur-Helpe ou des jus de pomme des vergers du Courtil...

« C'est important de faire vivre les producteurs locaux. On a de bons produits ici ! »

Ce qu'elle recherche avant tout, c'est le contact avec les clients, qui ne sont malheureusement pas au rendez-vous, malgré un soutien important des élus des villages, ravis de l'accueillir.

Déterminée à ne pas baisser les bras, Julie change son fusil d'épaule et promène désormais sa petite épicerie sur les marchés de l'Avesnois, où elle fait partie des rares femmes. Mais c'est loin de l'intimider !



“ Pour moi, ça n'est pas plus dur d'entreprendre quand on est une femme. Quand on a la volonté, on y arrive ! ”



Passer la planète à la machine

LYDIE ■ 27 ANS

Entreprise de réparation informatique

Ce n'est déjà pas courant pour une femme. Dans son entreprise, Lydie effectue des réparations sur tous les types de matériel électronique, des consoles, aux ordinateurs fixes ou portables.

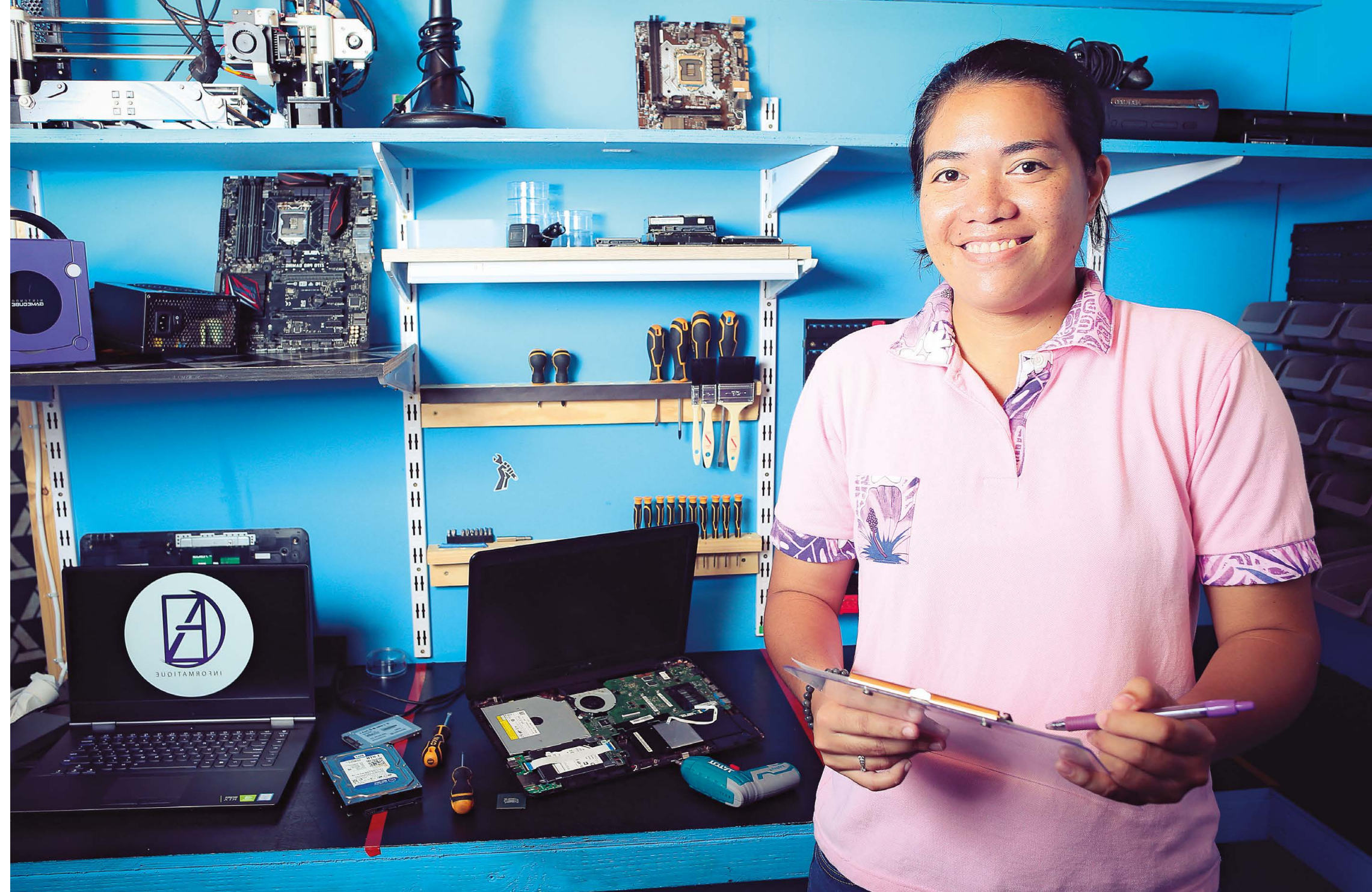
« Je suis fan de jeux vidéo depuis toujours et je voulais comprendre comment fonctionnaient les consoles. Ma curiosité m'a poussée à apprendre la réparation de matériel informatique. »

Pendant ses études à l'université en Sciences de la vie et de la terre, Lydie imagine travailler plus tard dans un laboratoire, mais le soir elle propose déjà ses services en informatique à des proches et à ses professeurs.

À la fin de ses études, sa passion pour l'informatique prend le pas ; elle commence sa vie active en intérim dans la vente et la réparation informatique, tout en développant sa petite activité à côté.

« Au départ, je me suis lancée dans l'entrepreneuriat pour avoir une sécurité chaque mois et bénéficier de revenus réguliers au cas où je ne trouverais pas d'emploi. »

Mais à Papara, le service qu'elle propose est unique. Sans elle, il faut aller en ville, à Papeete, pour faire réparer ses appareils électroniques et il manque un service de proximité. La demande décide Lydie à créer *Noé Informatique*. Mais sa conscience des enjeux environnementaux la pousse à se



donner une mission plus grande. Plus que du dépannage, elle veut proposer des solutions pour recycler et reconditionner le matériel tout en accompagnant ses clients, avec pédagogie, à limiter l'impact des nouvelles technologies sur la planète.

« On vit dans une société de consommation, on a donc tendance à jeter dès qu'il y a une panne alors que parfois il suffit de changer une petite pièce. »

Mais Lydie est confrontée aux mêmes problèmes que ses clients et un jour son ordi-

nateur tombe en panne. Elle se tourne alors vers l'Adie pour changer de matériel.

« L'Adie m'a aidée à acheter un nouvel ordinateur et à développer mon équipement. J'ai ensuite souscrit un deuxième prêt pour aménager un atelier de réparation à domicile, avec une pièce dédiée à mon travail avec tout mon matériel. »

Noé Informatique peut aujourd'hui compter sur une clientèle fidèle et Lydie envisage de proposer des réparations à domicile, pour aller à la rencontre des habitants qui ne sont pas véhiculés.

“ Mes proches étaient plutôt sceptiques, mais cela m'a donné envie de leur prouver qu'ils avaient tort. ”



L'appétit vient en marchant

LYLY ■ 34 ANS

Organisatrice de balades gourmandes

Visiter une ville, c'est bien. Mais la visiter en mangeant, c'est encore mieux !

C'est en se laissant guider par cet élan enthousiaste que Lyly redonne du souffle à sa vie professionnelle.

Originaire de Châteauroux, Lyly arrive à Limoges pour y mener ses études. Elle y trouve son premier emploi comme assistante de communication dans une agence, avant de reprendre une formation pour devenir graphiste, un métier qu'elle exerce, tantôt comme salariée, tantôt en tant qu'indépendante. Mais au bout de 12 ans dans la communication, Lyly commence à se lasser et cherche une nouvelle activité dans laquelle s'épanouir.

C'est à ce moment qu'elle découvre les food tours, un concept new-yorkais de visites gustatives à travers différents lieux culinaires d'une ville. Convaincue du potentiel en France, elle décide de créer en avril 2020 son premier « Food Mood Tour », un parcours gourmand pour faire découvrir des restaurateurs limougeauds talentueux et soucieux de proposer une cuisine faite maison de qualité à base de produits locaux.

« La devise du concept, c'est "La bonne bouffe, le partage, la découverte et la bonne humeur !" »

Pour constituer la trésorerie nécessaire au lancement de son activité, Lyly se tourne une première fois vers l'Adie qui lui accorde un microcrédit. Au début, elle pense ne faire de Food Mood Tour qu'une activité complémentaire à son métier de graphiste.

Mais le concept fonctionne si bien que son entreprise devient rapidement un travail à temps plein. En 2021, elle déploie son concept à Rennes et Lille à l'année ainsi qu'à Biarritz en saison haute, des villes dynamiques et dotées d'une identité forte où le concept n'existe pas encore. Pour payer les premiers salaires de ses employés, Lyly obtient un nouveau microcrédit de l'Adie.

Avec son équipe de 5 guides, elle emmène des groupes d'une douzaine de gastronomes à pied pour leur faire découvrir la ville à travers des parcours de dégustations tenus secrets et sans cesse renouvelés dans des restaurants, des bars, des cafés.

« C'est beaucoup de travail et de responsabilités mais c'est avant tout beaucoup d'épanouissement personnel, de formidables rencontres et des moments de partage. »

“ Au début, je pensais en faire une activité complémentaire à mon métier de graphiste, et puis j'ai décidé de m'y mettre à fond. ”



Baby Cool

MÉLISSA ■ 22 ANS

Salon de bien-être
pour parents et bébés

Devenir un jour cheffe d'entreprise, c'est un souhait de longue date pour Méliッサ.

Mais ce n'est que bien plus tard, quand elle devient maman, qu'elle découvre dans quel domaine donner vie à son projet.

Après un DUT technique de commercialisation et 7 années d'expérience comme assistante de direction et responsable marketing dans les cosmétiques de luxe, Méliッサ prépare méthodiquement sa réorientation professionnelle.

Elle suit de nombreuses formations essentielles à sa future activité, en devenant praticienne spécialisée en massage pré et postnatal et instructrice de massages sur les bébés.

Sur le plan financier, le projet est moins facile à monter : elle consacre beaucoup de temps à tenter de trouver des financements, difficilement accessibles sans apport personnel suffisant. L'Adie lui accorde alors un microcrédit et une prime pour les jeunes entrepreneurs afin de financer son installation.

« Entreprendre, ça donne de l'adrénaline. Ce n'est pas toujours facile mais quand on voit la finalité et que l'on accroche son enseigne pour la première fois, c'est une belle satisfaction. Ça met du baume au cœur ! »



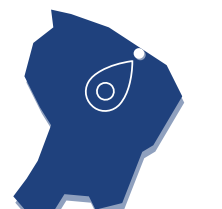
C'est ainsi que naît *Naturellement nous*, un espace dédié aux bébés et parents pour les aider et les accompagner dans cette nouvelle vie.

Ce concept de spa est une nouveauté en Guyane. Dans son espace *Naturellement nous*, Méliッサ propose des soins relaxants en hydro et chromathérapie pour les bébés de 15 jours à 18 mois et accompagne les parents à prodiguer au quotidien les bons gestes à leur enfant.

Ses soins ne se concentrent pas uniquement sur les bébés, car elle constate que les mères, elles aussi, ont besoin de se relaxer avec des méthodes naturelles et de se voir prodiguer des soins après l'accouchement.

Quand elle pense au développement de son entreprise d'ici 5 ans, Méliッサ l'imagine avec plusieurs de ses « baby spa » en Guyane.

“ Si c'était à refaire,
je le referais. Avec
plus de recul et moins
de stress, mais
je le referais ! ”


**RÉMIRE-
MONTJOLY**
(GUYANE)

De fil en aiguille

MICHELLE ■ 41 ANS
Galerie d'artisanat

Quand elle sort de l'école, son BEP sanitaire et social en poche, Michelle espère faire carrière dans le milieu médical, mais sa vie personnelle la pousse dans une direction différente. Alors qu'elle prépare son concours d'aide-soignante, elle se sépare de son mari. Désormais seule pour s'occuper de ses deux enfants en bas âge, dont l'un souffre d'importants troubles de l'apprentissage, elle se voit contrainte à mettre sa vie professionnelle entre parenthèses pendant des années.

Entre-temps, Michelle refait sa vie et donne naissance à un troisième enfant. À l'occasion d'un atelier maman-enfant de la Mairie, qui lui propose de s'initier à une pratique artisanale pendant que son bébé est à la crèche, elle découvre le crochet. Elle se passionne immédiatement pour cette pratique à laquelle elle s'adonne dès qu'elle trouve un instant et la parfait pendant 2 ans. En 2018, ses enfants un peu plus grands, elle s'autorise à vendre ses créations sur les réseaux sociaux.

« Au départ, mon entourage voyait ma petite entreprise comme un passe-temps. »

Quand elle commence à vendre sur les marchés artisanaux, elle se prend au jeu et cultive l'idée d'ouvrir un espace inspiré des boutiques éphémères.



En février 2020, elle trouve un local en centre-ville de Luxeuil-les-Bains qu'elle souhaite louer de mars à novembre, afin de tester le concept pendant la saison des cures, mais l'opportunité lui échappe, ce qui s'avère une chance quand le confinement est déclaré en mars.

Pendant le confinement, Michelle peaufine son projet en dévorant des vidéos de l'Adie.

Un microcrédit lui permet de financer l'enseignement et l'aménagement de sa boutique

100% fait main qui expose, dès août 2020, les créations d'artisans moyennant une contrepartie financière.

Bien que la crise sanitaire rende la clientèle plus rare que prévu, Michelle se mobilise sur les réseaux sociaux et organise des ateliers créatifs pour faire venir les clients, car désormais elle se sent pleinement entrepreneure.

“ Mon entreprise, c'est comme mon 4^e bébé. Je suis fière de ce que j'ai mis en place et d'avoir osé me lancer dans cette belle aventure. ”



De l'autre côté de la peur

PAULETTE

38 ANS ■

Vente de produits cosmétiques naturels

Après des années de travail dans le domaine de la restauration, Paulette n'a qu'une idée en tête : ralentir et se créer un mode de vie plus en phase avec la femme qu'elle est devenue.

« J'étais épuisée par ce rythme très dur pour mon corps et pour ma vie sociale. »

Elle a une idée : elle qui utilise depuis des années des produits cosmétiques naturels venus du Vanuatu, aimerait partager ce trésor mélanésien avec le public calédonien. Paulette ne se fait pas confiance tout de suite : les démarches lui font peur et elle se demande si elle sera capable de mener son projet à bien. Avec le soutien de son conjoint, elle décide de se lancer petit à petit, tout en conservant son emploi salarié, afin de tester son activité.

« J'ai commencé en secret, sans en parler à personne. Il n'y avait que mon compagnon qui était au courant et qui m'a aidée au début en livrant les commandes. »

Huile de coco, de tamanu ou de nangae, savons et lessive artisanale... Paulette importe des produits du Vanuatu et vend des produits typiques de Nouvelle-Calédonie qui trouvent rapidement leur public.

« En fait, j'aurais pu me lancer plus tôt mais j'avais peur de sortir du salariat. J'aime mes produits donc ce n'est pas compliqué pour moi de les promouvoir. Du coup, c'est plus



rentable et épanouissant que la routine de mon travail salarié. Je ne pensais pas que ce serait aussi facile ! »

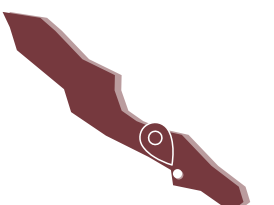
Quand son CDD dans la restauration prend fin avec la crise sanitaire, Paulette décide d'officialiser son entreprise en ouvrant sa boutique en ligne *Nakupa Shop*. En mai 2021, elle demande un microcrédit à l'Adie, qui finance son stock et sa trésorerie. C'est un pas qu'elle a du mal à franchir, par peur de voir trop grand.

« Si j'échoue, je ne veux pas faire peser cette responsabilité sur mes proches. »

Devant le succès de son activité et sa capacité à surmonter les premières difficultés de la création d'entreprise, sa tendance à l'autocensure s'efface peu à peu.

« Aujourd'hui, mes projets de développement sont nombreux. J'aimerais avoir une boutique physique, acquérir une voiture de livraison et recruter un employé. »

“ J'aurais pu me lancer plus tôt mais j'avais peur de sortir du salariat. ”



NOUMÉA
(NOUVELLE-CALÉDONIE)

Faire du bien

SAKINA ■ 44 ANS

Soin du corps et esthétique

Essayer, se tromper, réessayer. Cela ne fait pas peur à Sakina qui voit en tout moment de vie une occasion d'apprendre et de cheminer vers son bien-être. En Martinique, c'est ce qu'on appelle une « fanm djok », une femme forte, enracinée, en lien avec la nature, et qui résiste aux intempéries de la vie. Sakina n'en est pas à son coup d'essai en termes de création d'entreprise.

En 2011, après une formation en hydrothérapie et en soin en milieu thermal à l'Université de Bordeaux et à l'Institut de thermalisme de Dax, elle sort parmi les meilleurs de sa promotion avec la promesse d'un poste en or, nourrie, logée et blanchie à Aix-les-Bains, qu'elle décline pour lancer sans attendre sa propre entreprise en Martinique. Sakina caresse en effet le rêve de créer un centre de thalassothérapie. Mais sans capital, elle comprend qu'elle doit revoir ses ambitions à la baisse. Elle suit une formation à l'Adie, qui lui permet de calibrer un projet sur mesure et en phase avec ses valeurs.

En 2011, elle lance une activité de bien-être autour des massages et des soins à domicile, chez elle à Schoelcher et chez ses clients, à laquelle elle met fin en 2014.

« Je me suis laissée submerger par les aspects administratifs de la création d'entreprise que je ne maîtrise pas. »

Pour ne pas reproduire ses erreurs de gestion, Sakina se forme à tout ce qui lui fait défaut et se fait accompagner pour recalibrer son projet. Elle développe également



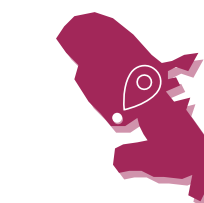
de nouvelles compétences pour enrichir l'attractivité de ses prestations.

En 2017, elle ouvre *Antilles Zen Concept* qu'un microcrédit de l'Adie lui permet d'installer dans un cabinet à Fort-de-France, situé au sein d'un complexe multidisciplinaire équipé d'un bassin. Sensible à la fréquence de l'endométriose en Martinique, elle met également en place une cure complète pour les femmes qui en souffrent, intégrant aussi bien la nutrition que les soins, la détente, la méditation et le yoga.

Malgré la crise sanitaire, Sakina ne se décourage pas et saisit l'occasion de réinventer son activité : elle obtient sa certification de coach bien-être, crée un site internet pour vendre des produits naturels et sollicite un nouveau microcrédit pour s'équiper de nouveaux appareils. À moyen terme, Sakina rêve d'aménager une plateforme flottante dédiée au bien-être.

« Je suis très épanouie. Mon mari et mon fils m'accompagnent dans ce que je fais. J'aime faire du bien aux gens. »

“ Le salariat ne correspond pas à ma vision de la vie. Je n'ai trouvé aucune structure qui incarne ma vision d'une approche en profondeur du bien-être. Alors je l'ai créée. ”



FORT-DE-FRANCE
(MARTINIQUE)

Avancer vent debout

SÉVERINE ■ 44 ANS

Entreprise de sellerie
nautique

Beaucoup s'arrêtent quand les obstacles se présentent. Mais c'est dans l'adversité que Séverine sait le mieux mobiliser ses ressources.

«Je suis Bélier, je fonce. Ça me vient de mon papa bricoleur qui trouve toujours des solutions.»

Depuis 10 ans, c'est dans le métier de la sellerie nautique qu'elle déploie cette énergie à toute épreuve. Après un apprentissage à la voilerie sellerie Hippocampe, à Porto-Vecchio, un an de formation à Cannes pour passer son certificat de sellerie nautique et une expérience dans un atelier de couture, Séverine rentre en Corse où un chantier nautique la recrute pour effectuer un remplacement pendant deux ans.

«J'ai eu beaucoup de chance avec mes premières expériences grâce à des employeurs bienveillants et à l'écoute. Mais sur le chantier corse, j'ai dû partir en pleine saison, avec pertes et fracas, suite à un gros problème de comportement du patron.»

Pour subvenir à ses besoins et à ceux de sa fille, Séverine doit alors travailler comme aide à domicile le matin et démarre en parallèle son activité en auto-entrepreneure à mi-temps, dans l'atelier d'un tapissier mieux équipé qu'elle en machines. Un jour, un ami lui apprend qu'un local se libère : un magnifique studio de danse de 180m² en forme



de L, qui lui permet d'aménager son atelier et un appartement. Cette opportunité doit lui permettre d'éviter de payer 2 loyers en parallèle pendant trois ans. Mais son compagnon s'en va au bout de trois mois, lui laissant la charge entière du loyer.

Quand la crise sanitaire se déclare, Séverine ne peut plus compter sur le filet de sécurité de son revenu d'aide à domicile. Elle décide d'y voir l'opportunité de se concentrer à 100% sur sa petite entreprise de réfection de coussins et de biminis de bateaux. Elle se

tourne alors vers l'Adie, qui lui prête de quoi acheter un utilitaire et assurer la trésorerie nécessaire pour lancer Cap'O Sud.

«Je ne sais pas si c'est parce que je suis ouverte avec les gens, mais malgré les galères, aussi bien l'Adie, que des fournisseurs, mon propriétaire et des clients m'ont toujours beaucoup aidée en me faisant confiance.»

“ Aucune année ne se ressemble mais toutes sont positives. Ce sont finalement les galères qui me font avancer. ”



**PORTO-VECCHIO
(CORSE)**

Tracer sa voie

SOPHIE ■ 37 ANS

Savonnerie artisanale

Pour Sophie, sa savonnerie artisanale n'est pas qu'une activité économique. C'est le reflet de sa façon de se positionner dans le monde. Elle qui aime se décrire à la fois comme une « entrepreneuse » débrouillarde et passionnée et comme une « maman allaitante », même si elle n'allait plus ses enfants depuis un moment, ne fait pas que fabriquer du savon. Elle parle et écrit à ce sujet avec une passion authentique qui ne la quitte pas depuis plus de 10 ans.

C'est après des années en tant que commerciale et salariée dans le domaine de l'assurance, que Sophie amorce, en 2015, sa reconversion professionnelle. Elle demande un congé de formation pour intégrer une école d'esthétique et se forme en parallèle à la saponification à froid, une technique de fabrication artisanale qui permet de conserver les vertus hydratantes et nutritives des ingrédients.

« Ce qui me plaît dans la fabrication du savon à froid, c'est de pouvoir continuer son histoire ancestrale, mais aussi de sublimer un produit basique, en un produit raffiné, délicat et unique. »

Après des années à élaborer des formules et à sourcer ses matières premières locales,

Sophie décide de lancer son activité en 2020. Pour cela, elle a besoin de faire valider ses formules en laboratoire et de financer l'acquisition d'un véhicule. C'est alors qu'elle sollicite un microcrédit de l'Adie et en juin 2021, elle commence à commercialiser ses produits.

Sophie sélectionne les meilleurs ingrédients pour confectionner des savons naturels comme de véritables soins lactés adaptés aux besoins de la peau de chacun : lait de chèvre pour apaiser le feu du rasoir sur le visage des hommes, miel et lait de coco pour la peau délicate des enfants, et même lait maternel pour les bébés et les mères allaitantes...

« Mon entreprise s'appelle *Galactée* car je fabrique des savons au lait de chèvre, de coco... Et si les mamans allaitantes veulent des savons avec leur propre lait, j'en fais aussi. »

Aujourd'hui, Sophie est fière d'envoyer ses produits hypoallergéniques aussi bien à La Réunion qu'en Métropole. Elle a pour ambition d'élargir sa gamme en proposant des savons parfumés et d'autres produits de bain toujours respectueux de la peau.

“ L'Adie m'a apporté un grand soutien dans le lancement de mon activité, et je suis fière du chemin que j'ai parcouru. ”



Qui vend un œuf...

SYLVIE ■ 38 ANS

Éleveuse de poules
en plein air

Esthéticienne, vendeuse, soigneuse de chevaux, employée d'usine et dans la restauration, barmaid... Sylvie n'en est pas à sa première vie quand son histoire prend une nouvelle tournure à l'arrivée de son petit garçon, qu'elle élève seule.

Elle fait alors le choix d'un projet professionnel indépendant, qui lui permet de s'organiser afin d'être présente à la maison et de voir grandir son enfant.

Passionné d'animaux, le duo vit dans les Vosges, au cœur d'une forêt luxuriante où règne la sérénité d'un environnement en pleine nature.

Attenante à la maison, une petite dépendance accueille quelques poules et Sylvie y voit l'évidence d'un projet d'élevage. Pour ce faire, elle veut transformer la moitié de son corps de ferme. Si son entourage reconnaît le « mordant » de son projet, il ne la soutient pas réellement dans son engagement. Les heures de travail, le remboursement du prêt immobilier et les faibles revenus à attendre de cette aventure inquiètent beaucoup sa famille.

« Beaucoup de personnes ont un projet mais renoncent car elles n'ont pas de soutien pour se lancer. »

Convaincue de la viabilité de son projet, Sylvie va au bout de sa démarche. Avec méthode, elle établit son budget prévision-

nel et comprend qu'il lui faut plus de fonds pour se lancer. Sa situation de mère célibataire au chômage avec un emprunt immobilier lui bloque l'accès au crédit bancaire. C'est alors qu'elle se dirige vers l'Adie qui lui octroie un prêt pour financer ses travaux. En 2019, *Les Coco d'Max* voit le jour.

« L'Adie m'a accordé l'aide que je n'aurais trouvée nulle part ailleurs. Sans leur appui, rien de tout cela n'aurait existé. »

Pour surmonter la crise sanitaire, elle développe un service de livraison à domicile auprès des particuliers qui rencontre un franc succès. Aujourd'hui, Sylvie dispose de 350 poules et compte poursuivre son développement en proposant de la livraison sur le lieu de travail.

Entre son fils, Maxence, les poules, les clients et cette vie riche de nature et d'air pur, elle a trouvé son équilibre.

“ Mon poulailler,
c'est ma représentation
du bonheur. ”



TAINTRUX
(VOSGES)



Viser la Lune

TIFFANY ■ 30 ANS
Animatrice scientifique

Passionnée, volubile et généreuse, Tiffany approche le monde avec une curiosité gourmande, l'envie impérieuse de décrypter l'univers et la passion de transmettre.

« J'ai eu un parcours un peu chaotique. Je n'étais pas très douée pour l'école, mais j'avais de grandes ambitions. Venant d'une famille pas très riche, j'ai choisi d'arrêter mes études à 19 ans pour gagner ma vie. »

Pour son épanouissement personnel, elle renoue avec son intérêt pour les sciences en reprenant des études à l'Observatoire de Paris. Mais vivant avec un adulte handicapé, elle n'a pas le temps de passer les examens. Un jour, à la station astronomique de l'Indre, elle tombe sur une petite annonce de l'association Centre Sciences qui cherche un animateur pour une exposition dans un planétarium à Argenton-sur-Creuse. Elle décroche le poste et tombe amoureuse du métier d'animateur scientifique.

Sa mission terminée, Tiffany crée sa micro-entreprise, *Moonstation*, pour continuer à assurer des prestations pour Centre Sciences et démarrer des partenariats avec les MJC de Valençay et Meung-sur-Loire.

Progressivement, elle étend le champ de ses interventions de l'astronomie aux volcans, à la planète, la géologie, l'énergie et aux maths, qui la passionnent tout autant. La pandémie met un coup d'arrêt à son développement. C'est alors qu'elle croise la route de l'Adie qui l'accompagne dans ce moment difficile et lui prête 5 000 euros pour acheter du matériel et payer ses charges en retard.

« J'aurais aimé qu'on me parle de l'Adie quand j'ai créé ma boîte ! Comme j'avais un très petit chiffre d'affaires et n'avais pas encore signé de convention pédagogique avec les écoles, je n'avais droit à aucune aide de l'État ! »

Désormais, Tiffany a des projets plein la tête : elle envisage d'ouvrir un atelier type FabLab avec un observatoire pour proposer des expériences pédagogiques aux scolaires et aux particuliers.

Elle qui a échappé au déterminisme social, alors que ses parents la voyaient exercer un métier "féminin" comme coiffeuse, met un point d'honneur à faire passer le message aux filles que la science est et doit être accessible à toutes et tous.

“ La science n'est pas réservée aux hommes. Il ne faut pas se limiter à des métiers en fonction de son genre. ”



De la réussite dans l'air

VIRGINIE ■ 47 ANS
Entreprise de climatisation

La détermination et la volonté de créer un avenir meilleur pour elle et ses enfants sont les moteurs qui guident le parcours de Virginie. Bien que n'ayant ni diplôme, ni capital, elle est aujourd'hui à la tête d'une entreprise en plein développement, fruit de son travail et de ses apprentissages.

« Avant la création de mon entreprise, je pensais rencontrer des obstacles par rapport à mon parcours scolaire. Après m'être renseignée, je me suis rendue compte qu'il n'en était rien. »

C'est en effet suite à plusieurs expériences dans le secteur de la climatisation que Virginie décide de devenir sa propre patronne, avec le désir de ne plus accepter d'être soumise une pression extérieure autre que celle qu'elle se choisit, à savoir celle de la satisfaction de ses clients.

Pour mener à bien son projet, Virginie se livre à des recherches poussées pour trouver les aides financières et les bons conseils concernant les démarches administratives, qui la mènent à l'Adie. L'association lui permet alors de démarrer son activité en lui accordant un microcrédit pour louer un local commercial à Petit-Canal, acheter des équi-



pements de climatisation et payer leurs deux premiers mois de salaire d'un technicien et d'une assistante de direction.

Immatriculée en janvier 2021, HDMS Clim démarre officiellement son activité le 1^{er} juin de la même année en proposant ses services de vente, d'installation et de réparation d'équipements de climatisation à une clientèle de particuliers et de professionnels.

« Entre juin et décembre nous avons déjà un chiffre d'affaires de 70 000€. Je suis vraiment fière de ce résultat ! »

Dans 5 ans, Virginie se voit à la tête d'une entreprise florissante figurant parmi les leaders guadeloupéens de son secteur. Elle envisage également de déployer des annexes de son agence dans tout l'archipel.

“ Je suis partie de rien, sans même mon brevet des collèges. Je me suis levée un matin et je me suis dit “allez, je vais créer mon entreprise de climatisation.” ”



l'Adie en chiffres

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 30 ans, son réseau de spécialistes finance et accompagne les créateurs d'entreprise, pour une économie plus inclusive. Dans ses **176 agences** et **320 permanences** qui couvrent tout le territoire national, ses **707 salariés** et **1 200 bénévoles** accompagnent les créateurs d'entreprise.

PARMI LES 24 776 ENTREPRENEURS FINANCÉS EN 2021¹² :

44 %
SONT DES **FEMMES**
(moyenne nationale : 40 %¹³)

27 %
ONT **MOINS DE 30 ANS**
(moyenne nationale : 17 %¹⁵)

23 %
VIVENT DANS LES
QUARTIERS PRIORITAIRES DE
LA POLITIQUE DE LA VILLE
(moyenne nationale : 8 %¹⁴)

19 %
HABITENT EN **ZONE RURALE**
(COMMUNE DE MOINS DE
2000 HABITANTS)
(moyenne nationale : 12 %¹⁴)

25 %
SONT **SANS DIPLÔME**
(moyenne nationale : 9 %¹⁵)




37 %
PERÇOIVENT
LES **MINIMA SOCIAUX**
(moyenne nationale : 7 %¹⁵)


58 %
VIVENT SOUS
LE **SEUIL DE PAUVRETÉ**
(moyenne nationale : 15 %¹⁴)

81 %¹⁶
sont toujours en
activité après
3 ans

93 %
sont insérés
professionnellement

1,26
emploi créé en moyenne
par entreprise

¹² Nouveaux clients ayant obtenus un microcrédit professionnel pour la première fois en 2021.

¹³ Source : Les créations d'entreprise en 2018, Insee, 2019.

¹⁴ Part de la population française.

¹⁵ Moyenne nationale des entreprises individuelles, Enquête SINE, Insee, 2020.

¹⁶ Étude d'impact Adie par Audirep, 2021.



CONTACTS PRESSE

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 08 13 48

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



@association_adie



association.adie



@Adieorg



adie-adiego