

ENTREPRENDRE EN TEMPS DE CRISE

ENQUÊTE INÉDITE

LES PETITS ENTREPRENEURS LOCAUX

Comment ils ont vécu 2020

Comment ils envisagent 2021

7 PORTRAITS
D'ENTREPRENEURS

QUI SE SONT LANCÉS OU ONT
REBONDI PENDANT LA CRISE

adie

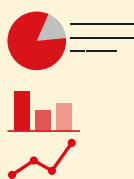
sommaire



ÉDITORIAL
FRÉDÉRIC
LAVENIR,
PRÉSIDENT DE
L'ADIE

3

ÉTUDE



**LES PETITS
ENTREPRENEURS
FACE À LA CRISE**

4



ORLANA
STOP
AND GO

8



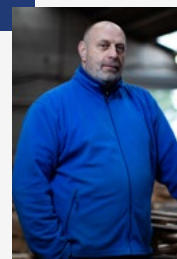
DAVID
LE CHAMP DES
POSSIBLES

10



CÉCILE
DES SALONS DE
CRÉATEURS À
LA VENTE EN
LIGNE

12



RENÉ
MA PETITE
ENTREPRISE NE
CONNAÎT PAS
LA CRISE

14



OPHÉLIE
ASCENSEUR
ÉMOTIONNEL

16



CHÉRIF
MA PLATEFORME
DE QUARTIER

18



HASSEN
ON GARDE
LE CAP

20

adie

**NOTRE ACTION
SUR LE FRONT
ÉCONOMIQUE
DE LA CRISE**

22

ÉDITORIAL



L'année 2020 a été une année terriblement éprouvante pour les entrepreneurs accompagnés par l'Adie : la crise sanitaire et les confinements successifs les ont percutés avec une violence extrême. Notre association s'est immédiatement et totalement mobilisée à leurs côtés pour les aider à faire face, en leur proposant des financements d'urgence, un accompagnement renforcé, et en menant un plaidoyer continu auprès des pouvoirs publics pour qu'aucun entrepreneur ne reste dans l'angle mort des dispositifs de soutien...

Tout au long de cette année particulière, nous avons été à l'écoute de leurs préoccupations, que ce soit par les quelque 200 000 contacts téléphoniques réalisés depuis le début de la crise, ou par une série d'enquêtes dont la dernière en date est présentée dans ce dossier, accompagnée d'une série de témoignages.

Il en ressort avant tout l'évidence d'une incroyable résilience, d'une combativité et d'une réactivité qui forcent le respect : même si la fatigue commence à se faire sentir, les entrepreneurs ont tenu bon, en revoyant leur modèle économique, en réduisant leurs coûts, en préparant la reprise et en gardant confiance...

Mais voilà, l'enquête menée à la sortie du premier confinement l'avait montré et cette nouvelle enquête le confirme : l'activité ne redémarre pas immédiatement et à la mi-janvier un tiers seulement des entrepreneurs interrogés avaient repris une activité normale. Et pendant cette période, ils ont encore absolument besoin du Fonds de solidarité.

C'est pourquoi l'Adie plaide, avec toute la conviction que lui donne son expérience quotidienne du terrain, pour que les dispositifs d'aide restent ouverts aux entreprises de tous les secteurs d'activité, et ce jusqu'à la reprise normale de l'activité économique — afin que cette reprise soit durable et inclusive, qu'elle ne laisse pas au bord de la route les petits entrepreneurs à faible revenu et sans épargne.

Renoncer trop tôt à soutenir toutes les entreprises touchées par la crise, indépendamment de leur secteur d'activité, reviendrait à les abandonner au milieu du gué et à réduire à néant les efforts sans précédent consentis ces derniers mois par l'État. Ce gâchis se paierait non seulement par un échec immérité pour des centaines de milliers d'entrepreneurs, mais aussi par un risque pour beau-coup d'entre eux de retour aux minima sociaux.

Depuis l'été dernier, la dynamique de création d'entreprise est repartie avec une vigueur sans précédent, signe d'une volonté collective d'aller de l'avant, de créer, de se battre. Là est le moteur de la relance ! Car l'entrepreneuriat populaire n'est pas seulement un chemin d'inclusion sociale et d'accès à l'emploi. C'est aussi un puissant levier de développement économique des territoires, en phase avec l'aspiration des Français à une croissance solidaire et responsable ancrée dans le tissu local et porteuse de sens.

Voilà pourquoi il importe plus que jamais de faire en sorte que chacun, même sans capital, même sans diplôme, même sans relations, puisse réaliser son projet et créer son propre emploi.

Telle est, depuis sa fondation, la raison d'être de l'Adie, et la crise que nous traversons, l'économie de demain que nous imaginons — plus locale et soucieuse du bien commun — lui donnent une ardente actualité.

Frédéric Lavenir,
président de l'Adie

LES PETITS ENTREPRENEURS

Suite à une première étude en avril 2020, en plein milieu du confinement et une deuxième en juin 2020, un mois après le déconfinement, l'Adie interroge de nouveau les entrepreneurs qu'elle accompagne pour :

- Faire l'état des lieux de leur situation économique et psychologique après une année 2020 éprouvante à maints égards
- Évaluer comment ils se projettent en 2021
- Les sonder sur leurs besoins et demandes vis-à-vis des pouvoirs publics pour amorcer une véritable relance

MÉTHODOLOGIE

Questionnaire en ligne auto-administré du 5 au 14 janvier 2021.

Cette étude a été réalisée par l'Adie auprès de 2 521 répondants dont :

- 2019 « clients » financés par l'Adie (1776 en activité, 158 ayant cessé leur activité au moment de l'enquête, 85 qui ne l'ont pas encore créée)
- 502 « prospects » ayant sollicité l'aide de l'Adie (dont 253 en activité, 44 ayant cessé leur activité au moment de l'enquête, 205 qui n'ont pas encore créé).

DES PETITS ENTREPRENEURS TRÈS AFFECTÉS PAR LA CRISE EN 2020

La majorité des entrepreneurs ont mal vécu la crise. La perte de revenu et l'inactivité ont été les aspects les plus pénibles. Mais ils ont tenu bon, autant grâce aux aides publiques qu'à l'amour qu'ils portent à leur entreprise.

77 %
QUALIFIENT L'IMPACT
DE LA CRISE DE PLUTÔT
GRAVE OU TRÈS GRAVE

PRÈS DE **60 %**
ONT PERDU **PLUS**
DE 50 % DE LEUR
CHIFFRE D'AFFAIRES

+ 14 %
DE BÉNÉFICIAIRES DU **RSA**
PARMI LES ENTREPRENEURS
QUI NE LE TOUCHAIENT PAS
AVANT **MARS 2020**

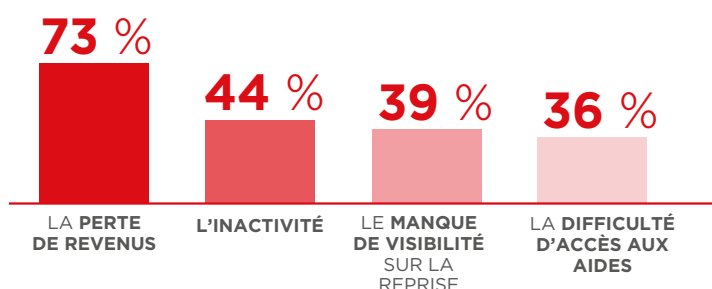
PARMI CEUX QUI ONT ARRÊTÉ :

70 %
L'ONT FAIT À CAUSE
DE LA CRISE

DONT

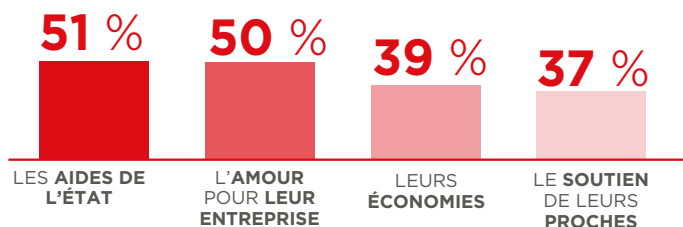
73 %
SONT AUJOURD'HUI
SANS EMPLOI

CE QUI A ÉTÉ DIFFICILE À GÉRER :



FACE À LA CRISE DE 2020

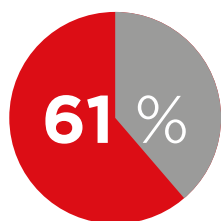
CE QUI LEUR A PERMIS DE TENIR :



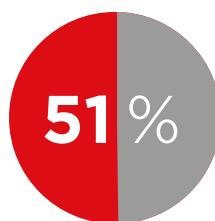
UN SOUTIEN DES POUVOIRS PUBLICS JUGÉ ESSENTIEL MAIS APPRÉCIÉ DE FAÇON MITIGÉE

Les entrepreneurs sont plus nombreux à avoir pu bénéficier des aides publiques, le fonds de solidarité étant très majoritairement la seule qu'ils aient touchée.

EN JANVIER 2021



EN JUIN 2020



vs

ONT EU ACCÈS AU FONDS DE SOLIDARITÉ :

DONT **75 %**
AU MOINS 3 FOIS

CETTE PROPORTION TOMBE À :

43 %

POUR LES ENTREPRISES
CRÉÉES EN 2019 ET 2020

vs

25 %

SEULEMENT POUR LES
ENTREPRISES CRÉÉES EN
2020

MALGRÉ TOUT, CE SOUTIEN EST APPRÉCIÉ DE FAÇON TRÈS MITIGÉE :

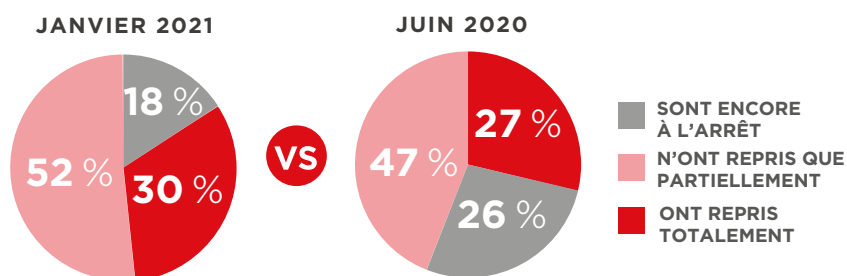
54 %

DES ENTREPRENEURS SE DÉCLARENT
PAS DU TOUT OU PLUTÔT PAS SOUTENUS
PAR LES POUVOIRS PUBLICS

UNE REPRISE DE L'ACTIVITÉ ENCORE PARTIELLE, MAIS PLUS IMPORTANTE QU'EN JUIN



AVEZ-VOUS TOTALEMENT REPRIS VOTRE ACTIVITÉ ?



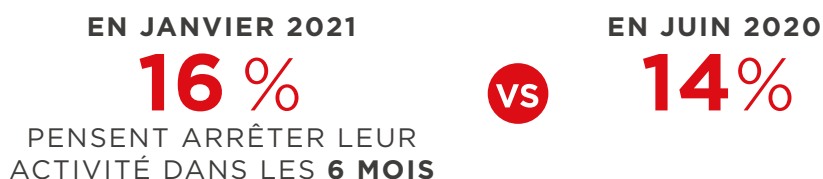
UNE CONFIANCE DÉGRADÉE EN L'AVENIR DE SON ACTIVITÉ

Il semble que la durée de la crise use la foi des entrepreneurs dans l'avenir de leur entreprise, au point qu'ils soient désormais une minorité à avoir confiance.

UNE CONFIANCE EN L'AVENIR EN BAISSÉ...



... MAIS PAS AU POINT D'ARRÊTER



FACE À LA CRISE, LEUR ÉTAT D'ESPRIT DOMINANT EST AUTANT COMBATIF QU'INQUIET

MOINS COMBATIF

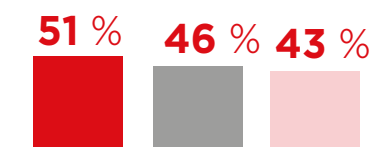


TOUJOURS AUSSI INQUIET



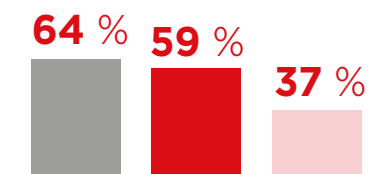
DES BESOINS IDENTIQUES MAIS DES PRIORITÉS DIFFÉRENTES

EN JANVIER 2021



VS

EN JUIN 2020



■ DES SUBVENTIONS OU PRIMES POUR RELANCER LEUR ACTIVITÉ
■ LA POURSUITE DU FONDS DE SOLIDARITÉ
■ UNE EXONÉRATION DE COTISATIONS SOCIALES

LE MAINTIEN DES AIDES EST DÉTERMINANT POUR L'AVENIR DE LEUR ACTIVITÉ

43 %

SONT CONFIANTS DANS
L'AVENIR DE LEUR ENTREPRISE

VS

94 %

SI LES AIDES
SONT MAINTENUES

L'ENVIE D'ENTREPRENDRE RESTE IMPORTANTE

70 %

DES ENTREPRENEURS
ESTIMENT QUE SI
C'ÉTAIT À REFAIRE,
ILS SE LANCERAIENT
ENCORE AUJOURD'HUI

84 %

DE CEUX QUI N'ONT
PAS ENCORE CRÉÉ
LEUR ENTREPRISE
COMPTENT SE
LANCER EN 2021

58 %

DE CEUX QUI ONT DÛ
CESSER LEUR ACTIVITÉ
À CAUSE DE LA CRISE
ENVISAGENT DE CRÉER UNE
NOUVELLE ENTREPRISE

STOP AND GO

ORLANA

**TRAITEURE ET ANIMATRICE
CULINAIRE ITINÉRANTE**



VINCENNES
(ÎLE-DE-FRANCE)

Après plus de dix années comme cheffe de partie pour des traiteurs en événementiel et une expérience à l'étranger, je portais en moi depuis un moment l'envie d'être à mon compte. C'est la fermeture des restaurants qui m'y a poussée. Sans emploi, je n'avais pas le choix. Il fallait que je gagne ma vie donc je me suis lancée !

Mue par l'envie de réduire le gaspillage alimentaire, l'idée m'est venue de récupérer les invendus des petites surfaces pour les transformer en soupes ou jus de fruits et les vendre sur le marché de Vincennes. Pour cela, au mois d'août, je me suis équipée d'un triporteur et j'ai créé ma marque « Veloo ».

Un mois plus tard, l'Adie m'a aidée à financer son aménagement, ce qui m'a permis d'y installer tout le matériel électroménager et l'équipement nécessaires. Ce crédit a aussi été une source de confiance et de motivation pour moi. Je me suis dit que si d'autres que moi croyaient en mon projet, c'est qu'il avait de vraies chances de réussite.

Malheureusement, le reconfinement m'a empêchée de démarrer. Mais je n'ai pas baissé les bras et j'ai réussi à négocier auprès de la mairie une place pour cuisiner et vendre mes produits à partir du mois de décembre. J'ai adapté le concept en simplifiant la logistique et j'ai

« C'est le chômage et le confinement qui m'ont poussée à me lancer mais ce projet, j'y crois dur comme fer. Être entrepreneure dans la restauration, c'est le but de ma vie. »

proposé des gaufres, du chocolat et du vin chaud dans l'esprit de Noël. Les débuts sont très prometteurs ! J'espère ensuite pouvoir être présente sur les marchés et reprendre le cours de mon projet initial.

Malgré les incertitudes, j'ai toujours eu envie d'aller jusqu'au bout car je porte ce projet en moi depuis des années. J'accepte les aléas et suis prête à me réinventer s'il le faut, en composant de nouvelles recettes sur le piano de cuisine de mon triporteur.

Je n'en suis qu'au début mais j'espère, à terme, avoir mon propre laboratoire de cuisine et, pourquoi pas, développer ma marque en franchise.

Avec l'Adie :

- Un microcrédit de **3 500 €**
- **Appui spécial Covid** avec le décalage du remboursement de son prêt



LE CHAMP DES POSSIBLES

DAVID
PAYSAGISTE
EN VILLE ET À VÉLO



RENNES
(ÎLE-ET-VILAINE)

Après mes études en management du sport et quelques années en tant qu'éducateur spécialisé, je ne m'y retrouvais plus. À la suite d'une remise en question, j'ai décidé de me reconverter dans le métier que je rêvais d'exercer lorsque j'étais enfant : paysagiste. En 2016, je me suis formé et j'ai découvert au même moment *Toutenvélo*, une coopérative qui a ouvert la voie aux entrepreneurs à vélo à Rennes et a fait naître en moi l'envie de développer mon projet autour du vélo.

Mon diplôme en poche, j'ai d'abord travaillé en tant que jardinier contractuel dans une municipalité, sans jamais fait perdre de vue mon projet. Une fois mon contrat terminé, mon entourage m'a encouragé à me lancer.

Pendant un an, je me suis fait accompagner pour construire mon business plan, avec comme objectif de me lancer au printemps 2020. Le premier confinement m'a ralenti dans ma préparation mais j'étais déterminé à aller jusqu'au bout de mon projet. J'ai profité de cette période pour chercher des financements. Mais étant demandeur d'emploi, les banques ne m'ont pas suivi. La BGE m'a alors orienté vers l'Adie qui m'a proposé de participer en juillet au programme « Ma Cycloentreprise » qu'elle anime avec ses partenaires pour former les entrepreneurs à la cyclomobilité. Cet accompagnement et le crédit associé ont joué le rôle d'un véritable accélérateur, qui m'a permis de faire l'acquisition de la remorque et du vélo.



Immatriculée depuis octobre, mon activité a démarré en pleine saison hivernale, ce qui n'est pas idéal. Mais cette période m'a permis de développer mon réseau, de négocier des contrats annuels avec des copropriétés, et de lancer une campagne pour financer mon outillage sur *Kengo*, une plateforme de crowdfunding bretonne, partenaire de l'Adie. Au global, le financement pour me lancer est de 7 000 €, soit bien moins que si j'avais investi dans un camion. Et en plus cela me permettra d'exercer mon activité sans polluer !



« À aucun moment, la crise sanitaire n'a été une raison d'arrêter mon projet. En revanche, elle m'a ralenti. Mais je vois aussi s'ouvrir des opportunités nouvelles pour mon activité, comme le développement des pistes cyclables et l'amour croissant des Français pour les jardins en ville. »

Avec l'Adie :

- Une formation
- Ma Cycloentreprise**
- Un microcrédit de **2900 €** et un prêt d'honneur solidaire de **2750 €**

DES SALONS DE CRÉATEURS À LA VENTE EN LIGNE

CÉCILE ARTISAN DESIGNER TEXTILE



GUICHEN
(ILLE-ET-VILAINE)

Originaire de Provence, je suis passionnée depuis toujours par le végétal. À mon arrivée en Bretagne, j'ai commencé à confectionner des articles en tissu en utilisant des teintures naturelles et j'ai décidé en 2018 de créer ma propre marque en proposant des objets sains et durables comme des coussins 100 % végétaux, des bouillottes sèches, et des masques relaxants. Mon activité s'inscrit dans une démarche éthique et écoresponsable, avec des matières premières issues de l'agriculture biologique sélectionnées pour leur qualité et leur provenance.

C'est au moment de mon immatriculation que j'ai contacté l'Adie pour la première fois. J'ai pu bénéficier d'un accompagnement individuel adapté pour bien définir mon projet et d'un financement pour constituer ma trésorerie de démarrage.

Jusqu'au mois de mars 2020, je vendais mes articles principalement dans des salons spécialisés, qui offraient un cadre idéal pour expliquer ma démarche aux clients. Mais la crise sanitaire a bouleversé mes habitudes et provoqué l'annulation de la plupart de ces rendez-vous. Heureusement, je fais partie d'un collectif de quinze créateurs d'Ille-et-Vilaine avec lequel nous avons pu ouvrir une boutique éphémère et sauver notre fin d'année commerciale. En parallèle, j'ai tout fait pour développer mon site à temps pour amorcer la vente en ligne lors du premier confinement.

« L'incertitude de ces derniers mois n'a pas toujours été facile mais j'ai choisi de la vivre comme une épreuve constructive. »

L'incertitude de ces derniers mois n'a pas toujours été facile mais j'ai choisi de la vivre comme une épreuve constructive. Les efforts déployés et les partenariats amorcés ces derniers mois ont payé et j'ai presque doublé mon chiffre d'affaires. Cette période a également été l'occasion de revoir mon organisation. J'ai décidé de déléguer une partie de la couture pour consacrer plus de temps à la création.

Je suis contente d'avoir osé créer une entreprise fidèle à mes valeurs, à taille humaine mais avec de belles perspectives et qui me permet de travailler à mon rythme en proposant une vision alternative du design textile, la mienne ! Les rencontres et les conseils qui ont jalonné mon parcours ont été décisifs dans mon endurance à poursuivre mon but et j'en suis reconnaissante.

Avec l'Adie :

- Un microcrédit pour **se lancer**
- Un **prêt de relance** et des formations en ligne en 2020 pour faire face à la crise



MA PETITE ENTREPRISE NE CONNAÎT PAS LA CRISE

RENÉ CONCEPTEUR DE PALETTES

Je suis totalement autodidacte mais je suis entrepreneur depuis l'âge de 20 ans. J'en ai aujourd'hui 50. J'ai commencé en montant une frioterie, suivie de trois autres, puis d'une marque alimentaire dans le même domaine. Ensuite, j'ai créé une société de couverture de toit qui a employé jusqu'à une cinquantaine de personnes. Mais à 40 ans, un gros ennui de santé a bouleversé ma vie. La convalescence a été longue. J'ai été contraint de vendre mes activités dans de mauvaises conditions et me suis retrouvé sans revenu.

Une fois remis, j'ai passé mon permis poids-lourd et suis devenu chauffeur-livreur dans une société de transport pendant environ sept ans. Pendant cette expérience, j'ai observé que les lames des transpalettes et les différentes manipulations abîmaient les semelles des palettes en bois. Avec mon esprit d'entrepreneur, j'ai commencé à réfléchir le week-end pour trouver des solutions pour solidifier ces palettes. C'est là que j'ai créé un concept de palette renforcée en bois et plastique recyclés. J'ai tout financé de ma poche, de la conception au dépôt de brevet du «Système PPI». Rien que pour les palettes aux normes européennes, il s'agit d'un marché énorme, de plus 300 millions d'unités par an. Le défi est beau alors j'ai décidé de créer mon entreprise. J'avais prévu de me lancer en 2019 mais je n'ai reçu l'avis de l'INPI pour la protection de mon idée que trois jours avant le confinement. Dès le déconfinement, j'ai créé une SAS



WILLEMS
(NORD)

« Dans le contexte actuel, je trouve dommage qu'il n'y ait pas plus d'aides pour les entreprises qui se développent et créent des emplois. »

avec un associé, trouvé un local à Hem, des fournisseurs de palettes à recycler et un fabricant pour les armatures en plastique recyclé. Pour acheter du matériel comme des cloueurs et payer la caution de la location du bâtiment, nous avions un besoin urgent de trésorerie. Mais comme j'avais liquidé mes précédentes sociétés, je n'ai pas eu accès au crédit bancaire. L'Adie à Roubaix, en revanche, m'a très rapidement accordé un prêt sans lequel je n'aurais, tout simplement, jamais pu démarrer.

À part certaines pièces utilisées sur les palettes qui mettent un peu plus de temps à être acheminées, mon activité ne connaît pas la crise. On transporte tout sur des palettes ! Aujourd'hui, en plus de mon associé et moi, j'emploie 8 salariés. Si je le pouvais, j'en aurais 15, mais pour le moment je ne peux pas financer le rythme de ce développement. Je suis même obligé de refuser des clients.

Avec l'Adie :

- Un microcrédit de **10 000 €**



ASCENSEUR ÉMOTIONNEL



DOUAI
(NORD)

OPHÉLIE ÉDITRICE DE LIVRES POUR ENFANTS

Quand je suis venue du Congo-Brazzaville pour faire mes études de littérature jeunesse en France, j'avais souvent le mal du pays. Pour combler le manque, je cuisinais des plats de mon pays, qui me donnaient l'impression de renouer avec ma terre natale.

C'est en faisant découvrir la cuisine africaine à mes amis français qu'est née l'idée d'écrire des livres pour enfants sur la cuisine africaine, avec l'envie de déconstruire les idées reçues en révélant l'histoire derrière les mets délicieux du continent.

En 2018, j'ai écrit mon premier livre, une immersion dans l'univers de la gastronomie africaine, mélangeant l'histoire d'une petite fille noire avec des recettes. J'ai envoyé mon manuscrit à des éditeurs, sans succès. Mais je croyais en mon projet, alors j'ai lancé une campagne de crowdfunding et « Kanika dans la cuisine de mamie » est paru en été 2019. Après avoir commencé à le vendre dans de petits salons et aux écoles de la région, j'ai décidé d'étendre ma clientèle en participant à un grand salon parisien. L'Adie m'a accordé un crédit pour financer le stand.

Malheureusement, suite à la crise sanitaire, ce salon a été annulé, et les librairies ont fermé. Au début, ça a été un gros choc émotionnel pour moi. Mais après une période de dépression, j'ai décidé de recommencer à me battre. Avec l'argent de mon prêt, j'ai engagé un illustrateur et un graphiste pour travailler sur un nouveau livre.



À partir de là, les bonnes nouvelles se sont succédé. Grâce à l'Adie, j'ai obtenu une prime de 1 500 euros de la région Nord qui m'a permis de créer un site de e-commerce pour vendre mon livre. J'ai également été lauréate du « Prix CréaTalents 2020 », et cette reconnaissance m'a donné beaucoup de force.

Pendant le déconfinement, j'ai fait une séance de dédicaces dans un grand magasin en Île-de-France. Le succès commercial de cette opération m'a permis de sortir la tête de



l'eau et de comprendre que malgré la crise sanitaire, je pouvais rebondir et avoir confiance en l'avenir.

Aujourd'hui mon livre est en vente à la Fnac et dans plusieurs librairies. En plus de mon second livre, je prépare la sortie en février d'une box culinaire et culturelle trimestrielle, la Kanika Box.

« L'annulation de tous mes événements a été un gros choc émotionnel pour moi, mais j'ai décidé de ne pas baisser les bras. »

Avec l'Adie :

- Un microcrédit de **1 500 €**
- Une micro-assurance
- Une prime de la Région de **1500 €** et une prime QPV de **1500 €**

MA PLATEFORME DE QUARTIER



BUSSY-SAINT-GEORGES
(ÎLE-DE-FRANCE)

CHÉRIF

CRÉATEUR D'UNE PLATEFORME DE LIVRAISON DE RESTAURANTS

Pour mon frère Anis et moi, tout a démarré il y a deux ans quand nous avons décidé de lancer ensemble une plateforme digitale pour permettre aux entreprises de se faire livrer, en une seule commande, les plats de plusieurs restaurants rapides de Bussy-Saint-Georges. La formule était destinée aux pauses déjeuners entre collègues qui ne veulent pas avoir à choisir entre pizza ou sushi.

Avec le confinement et la fermeture des entreprises, au départ, nous n'étions pas très confiants.

Alors, pour se réinventer, on a eu une idée : suivre nos clients jusque chez eux ! Nous avons donc proposé à nos habitués de continuer à faire appel à nous depuis leur domicile. En parallèle, pour enrichir notre offre, nous avons noué des partenariats avec de nouveaux restaurants locaux. Cette stratégie a si bien fonctionné que dès le mois de juin, nous avons eu un besoin urgent de financement pour soutenir l'accélération de l'activité et être en mesure de poursuivre cette dynamique à la rentrée.

Le prêt sans intérêt du Fonds résilience de la Région Île-de-France dont l'Adie nous a permis de bénéficier a vraiment changé la donne. Grâce à cet apport, nous avons non seulement pu concevoir un tout nouveau logiciel sur-mesure capable de distribuer automatiquement les commandes auprès des restaurants

« Je ne peux pas dire que la crise sanitaire a freiné ou accéléré mon activité car nous avons surtout fait preuve d'adaptation. Ce n'est pas le contexte qui doit décider à ma place. »

mais aussi investir dans un véhicule supplémentaire et de la publicité. Nous avons également embauché un salarié et un apprenti.

Aujourd'hui, nous assurons les commandes pour les familles et les entreprises de Bussy et de ses alentours et nous avons beaucoup de travail ! Notre succès tient en grande partie à la qualité de la relation que nous entretenons à la fois avec nos clients qui ont su se montrer solidaires et avec les restaurateurs, ce qui n'est pas possible avec les grosses plateformes désincarnées et déconnectées du territoire. En plus, nous proposons un meilleur tarif pour le commerçant comme pour le consommateur et ça fait toute la différence !

En 2021, nous voulons poursuivre notre développement et élargir notre zone de livraison.

Avec l'Adie :

- Un microcrédit de **9 000 €**
- **Des conseils** pour développer son business



ON GARDE LE CAP

HASSEN GÉRANT DE FAST-FOOD



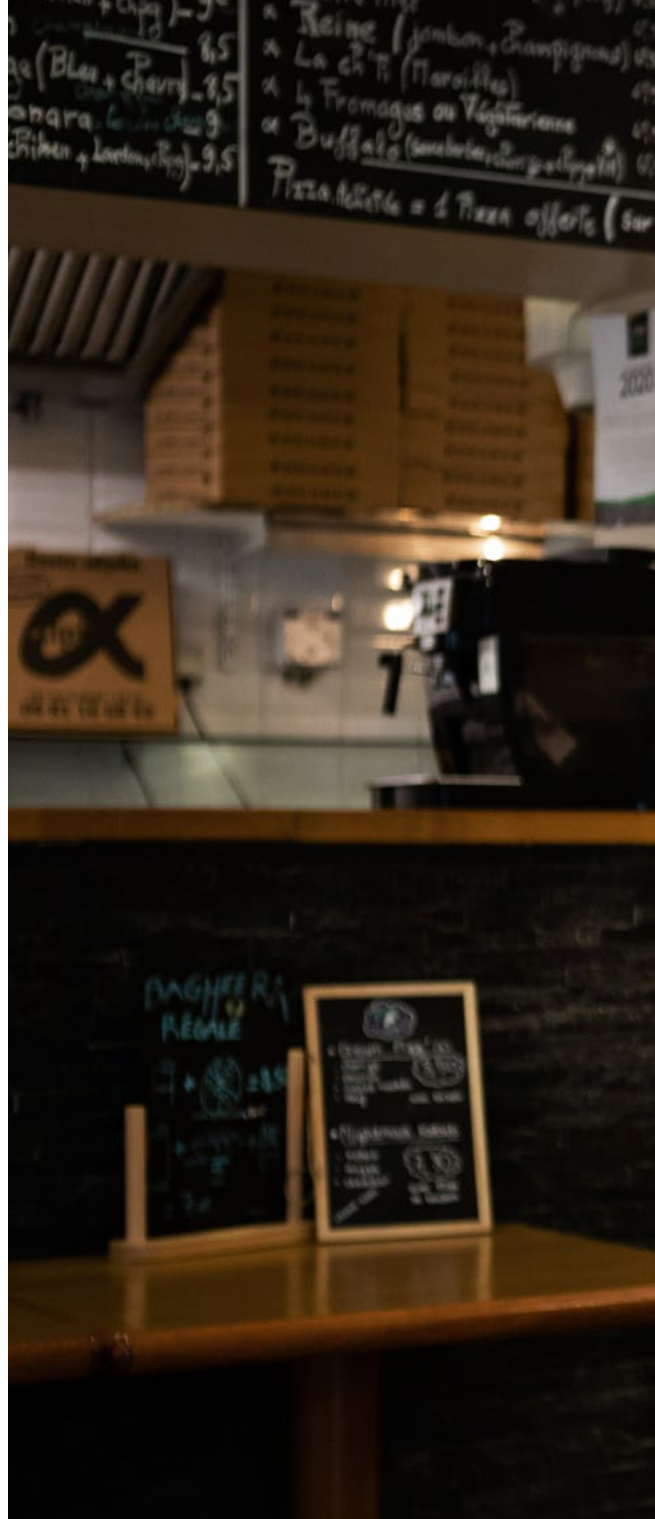
LILLE
(HAUTS-DE-FRANCE)

J'ai toujours travaillé dans la restauration. Pendant 10 ans, j'ai été salarié mais j'avais envie de me mettre un jour à mon compte. En 2016, j'ai décidé de sauter le pas et d'ouvrir un fast-food. Avec mon associé, Oussama, on a réduit les coûts au maximum en faisant nous-mêmes les travaux du local. Mais une fois les deux mois de caution payés, nous n'avions plus de trésorerie. Comme on ne pouvait pas emprunter auprès des banques traditionnelles, on s'est tournés vers l'Adie qui nous a accordé un prêt liberté à taux zéro. Nous avons ainsi pu ouvrir au mois de décembre 2016.

Grâce à une localisation idéale, à côté d'une grande faculté de Lille, et à un bon bouche-à-oreille, les clients sont rapidement venus nombreux pour découvrir notre cuisine, et nous avons pu rembourser notre prêt en 6 mois à peine !

En 2018, on a eu envie de se lancer dans un nouveau projet et on a décidé, avec quatre autres associés, d'ouvrir une boulangerie juste à côté du fast-food. La proximité des deux boutiques nous permet de gérer la charge de travail plus facilement.

Quand les universités ont mis en place les cours à distance, lors du 1^{er} confinement, nous avons perdu la plupart de notre clientèle et nous avons été contraints de fermer le fast-food. Pour couvrir la perte d'activité, nous avons pu bénéficier des aides de l'État et nous avons également sollicité un crédit de l'Adie pour reconstituer de la trésorerie.



Heureusement, la boulangerie a pu rester ouverte et a très bien fonctionné. Pendant le second confinement, nous avons mis en place la vente à emporter, ce qui nous a permis de garder le fast-food ouvert.

2020 n'a certes pas été une année comme les autres pour le restaurant, mais on a quand même eu du boulot et la boulangerie cartonne, donc on estime s'en être bien sortis !

En plus, la crise nous a donné des idées. À l'avenir, Oussama et moi



envisageons de mettre en place notre propre service de livraison pour le restaurant Alpha Resto et de développer des offres promotionnelles pour attirer de nouveaux clients et fidéliser les habitués. Et d'ici 3-4 ans, pourquoi pas ouvrir un nouveau restaurant ? On a des idées et de l'ambition et on sait qu'au moment de les concrétiser, l'Adie sera à nos côtés !

« 2020 n'a certes pas été une année comme les autres pour le restaurant, mais on a quand même eu du boulot et la boulangerie cartonne, donc on estime s'en être bien sortis ! »

Avec l'Adie :

- Un prêt de **3 500 €** pour le fast-food
- Un prêt de **8 500 €** et une prime de **1 500 €** en 2020

L'ADIE

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

Depuis 30 ans, son réseau de spécialistes finance et accompagne les créateurs d'entreprise, pour une économie plus inclusive.

Dans ses **158** antennes et **292** permanences qui couvrent tout le territoire national, ses **600** salariés et **1400** bénévoles accompagnent les créateurs d'entreprise.

■ PARMIS LES 19 377 ENTREPRENEURS FINANCÉS EN 2020 :

47 %
SONT DES **FEMMES**

28 %
ONT **MOINS DE 30 ANS**

17 %
ONT **PLUS DE 50 ANS**

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

23 %
HABITENT
EN ZONE RURALE
(COMMUNE DE MOINS DE
2000 HABITANTS)

24 %
SONT
SANS DIPLÔME

AVANT

38 %
PERÇOIVENT
LES **MINIMA SOCIAUX**

55 %
VIVENT SOUS
LE **SEUIL DE PAUVRETÉ**

APRÈS

84 %
INSÉRÉS APRÈS
2 ANS

76 %
ENTREPRISES PÉRENNES
À 2 ANS

1,3
EMPLOI CRÉÉ PAR
ENTREPRISE FINANCÉE

L'ADIE SUR LE FRONT ÉCONOMIQUE DE LA CRISE

Pour sauver les entreprises en activité

Les entreprises financées et accompagnées par l'Adie sont parmi les plus impactées par la crise. Souvent récentes, elles ne disposent ni de la trésorerie ni des fonds propres permettant de faire face à un arrêt aussi brutal de leur activité et une baisse aussi prolongée de leurs revenus.

Pour répondre à ces problématiques, dès mars 2020, l'Adie a adapté son organisation et renforcé son accompagnement, dans des proportions inédites.

110 000
ACTIONS D'ACCOMPAGNEMENT
PENDANT LE CONFINEMENT

PLUS DE **35 000**
ENTREPRENEURS SUIVIS POUR
ACCOMPAGNER LEUR REPRISE

Pour répondre au besoin de survie et de relance des entreprises, l'Adie a également mis en place de nouveaux produits financiers :

- Des prêts d'honneur de relance d'un montant pouvant aller jusqu'à 10 000 euros, avec un différé de 24 mois, afin d'apporter des quasi-fonds propres aux entrepreneurs en activité impactés par la crise.
- Des prêts « relance » d'un montant pouvant aller jusqu'à 5 000 euros, au taux de 3%, avec un différé de 6 mois, afin de faire face aux besoins de trésorerie de court terme.

45 %
DES ENTREPRENEURS ONT EU RECOURS
AU REPORT D'ÉCHÉANCE D'ACTIVITÉ

28 000
PRÊTS RÉÉCHELONNÉS
AU MOINS UNE FOIS

8 000
ENTREPRENEURS AYANT BÉNÉFICIÉ
D'UN FINANCEMENT RELANCE DE L'ADIE

Pour soutenir la création d'entreprise

Malgré une année remplie d'incertitude, la création d'entreprise a connu dès l'été 2020 un essor sans précédent.

10 012
NOUVEAUX ENTREPRENEURS
FINANCÉS PAR L'ADIE



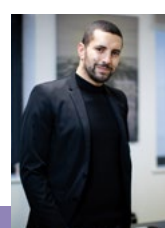
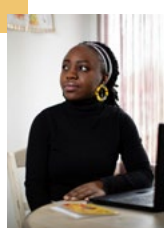
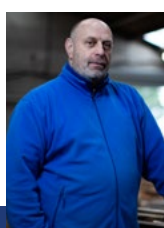
PARTENARIATS

NICOLAS HAMEL
partenariat@adie.org

RELATIONS INSTITUTIONNELLES

ALICE ROSADO
plaidoyer@adie.org

www.adie.org



Adie Communication 02/2021 • Photographies : Fabrice Dall'Anese • Imprimé sur papier 100% recyclé et 100% français

