

Rencontre avec Alain Foret, dirigeant d'Ad Omega

- Ils font le territoire
- Mis à jour le lundi 04 août 2025

Après avoir participé à Incub'activ, Alain Foret a créé en mai 2024 l'entreprise Ad Omega. Lors d'un décès, en complément du notaire et des pompes funèbres, Ad Omega vous assiste pour toutes les démarches : résiliation de contrats, fermeture de comptes, obtention d'aides, gestion administrative....

Pouvez-vous vous présenter et nous raconter la genèse de votre projet ?

Je m'appelle Alain Foret, j'ai 53 ans. Mon parcours professionnel est composé exclusivement d'expériences dans le service que ce soit public ou privé. Dans mon dernier poste, j'occupais des fonctions de cadre dirigeant à la MSA, la sécurité sociale des agriculteurs. Puis, j'ai perdu mon père en 2022. J'ai donc été confronté à tout ce qu'il faut gérer quand on perd un proche. En moyenne, c'est une quarantaine de démarches qu'il faut mener et tout se fait sur internet. Comment font les personnes qui ne sont pas en capacité de le faire ? Quand on sait qu'un Français sur cinq n'est pas autonome sur le web. Parallèlement, au cours de mon parcours, j'ai développé de nombreux projets professionnels et j'ai toujours eu l'envie de créer mon propre projet. Le moment était arrivé, j'étais suffisamment mûr, avec assez d'expérience pour me lancer et confiant dans mon idée. Je me suis dit que je tenais quelque chose, c'était à l'été 2023.

Expliquez-nous votre concept.

Aujourd'hui, mon métier est d'alléger la charge mentale de mes clients pour qu'ils puissent vivre leur deuil à leur rythme. Le projet est très simple. Lors d'un décès, vous devez gérer les funérailles et la partie notariale, moi je fais tout le reste : résilier tous les abonnements et les contrats. Même nos séniors ont des comptes en ligne et c'est important de les résilier afin d'éviter l'usurpation d'identité. C'est aussi trouver toutes les aides envisageables comme les pensions de réversion ou encore des aides pour le financement des obsèques.

Au départ, mon idée était de réaliser toutes ces tâches à la place des personnes qui se retrouvaient confrontées à un deuil. Puis, en échangeant avec des professionnels, ils m'ont révélé que la première demande d'aide à laquelle ils sont confrontés est au lendemain de la mort quand les comptes du défunt se retrouvent gelés et que les familles commencent à chercher des solutions pour régler les obsèques. De cette problématique j'ai créé l'offre prévoyance. Par exemple, en ce moment j'accompagne un monsieur qui n'a pas d'héritier direct. Pour lui, je vais donc tout préparer : trouver un notaire, un brocanteur pour vider sa maison, mais aussi noter ce qu'il souhaite faire de ses albums de famille, de son bateau par exemple. C'est là que je vais beaucoup plus loin que la pure gestion administrative.

Pour les personnes qui sont à l'aise avec le numérique je propose une méthode pour les accompagner dans leurs démarches sur internet. Ils doivent répondre à un questionnaire qui permet d'identifier ce que le défunt avait. Une fois que cela est fait, je leur propose une sorte de mode d'emploi.

Au total les clients peuvent choisir entre trois offres : prévoyance, sérénité ou digitale.

Vous avez intégré Incub'Activ lors de l'édition 2023, qu'est-ce que le dispositif vous a apporté ?

Quand je mûrissais l'idée de me lancer, au même moment j'ai découvert Incub'Activ, dispositif porté par

l'agglomération en partenariat avec la technopole, qui pouvait me faire passer du projet au concret. J'ai proposé ma candidature et mon idée a été retenue. Je me suis dit que ce que je proposais n'était donc pas totalement hors-sol et qu'il y avait du sens, ce qui est très important pour moi.

Incub'Activ m'a fait gagner énormément de temps, car même si j'avais déjà de l'expérience dans la création de projet, être accompagné ce n'est pas encore la même chose. Ça m'a également donné confiance pour aller au bout de mon idée, ça m'a apporté de la méthode, mais aussi beaucoup personnellement en termes de réflexions en équipe. Tout cela m'a permis d'avoir une vision à 360 degrés de mon projet. Ça a été une vraie aide. Aujourd'hui, je suis devenu adhérent de la technopole, ça me permet de rester en alerte.

Quels sont vos prochains objectifs ?

Je suis content de démarrer. L'existence des besoins n'est pas à prouver, mais l'existence du marché est encore à confirmer. L'idée est de développer l'entreprise localement, puis en Bretagne, et enfin d'embaucher d'ici la fin de l'année si le marché trouve sa place.

J'irai découvrir votre entreprise

David Robo, président de l'agglomération, va à la rencontre des entreprises du territoire.

L'occasion de (re)découvrir les activités et initiatives économiques déployées sur nos 34 communes.

Entrepreneurs, vous souhaitez lui faire visiter votre entreprise ?

Déposez votre demande

LinkedIn

Ce champ n'est utilisé qu'à des fins de validation et devrait rester inchangé.

(Nécessaire)

Identité

 Prénom Nom

Nom de la société(Nécessaire)

Commune(Nécessaire)

Courriel(Nécessaire)

Téléphone(Nécessaire)

Activité(Nécessaire)

Nombre d'emplois(Nécessaire)

Message

Mon objectif lors de cette visite

Information relative à vos données : Les informations à caractère personnel que vous nous fournissez en remplissant ce questionnaire sont traitées dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Elles nous permettent d'organiser l'événement concerné, et, si vous le choisissez de vous transmettre des informations ultérieures. Ces données ne sont pas vendues à des tiers et ne sont pas utilisées pour de la prospection commerciale. Elles sont conservées sur nos serveurs, et à tout

moment vous pouvez demander à ce que nous les rectifions ou les supprimions. Pour plus d'information vous pouvez contacter le délégué à la protection des données de l'agglomération à l'adresse dpd@gmvagglo.bzh.

Envoyer

Informations complémentaires

Lien utile

adomega.fr (adomega.fr)