

# « Il ne faut pas avoir peur de prendre la place que l'on mérite », Elsa Hermal, cofondatrice d'Epicery

*À l'occasion de la journée internationale des droits des Femmes, Elsa Hermal, cofondatrice d'Epicery, revient sur son parcours de jeune entrepreneure et sur son rapport avec le monde de l'entrepreneuriat.*

Temps de lecture : minute

---

8 mars 2017

Passée par les grands groupes mondiaux LVMH, Pernod Ricard en Suisse, ou encore Rocket Internet, Elsa Hermal est aujourd'hui, à 27 ans, à la tête de sa propre startup : epicery. Celle-ci, lancée en 2016, propose aux Parisiens de se faire livrer des produits frais des commerces de bouche indépendants. Un concept qui a déjà séduit plusieurs poids lourds de l'écosystème, à l'image de Michaël Benabou, co-fondateur de vente-privée.com, James Blouzard, fondateur de Wonderbox et Xavier Niel, à travers son fonds d'investissement Kima Ventures.

## Pourquoi avoir décidé de passer du salariat traditionnel à l'entrepreneuriat ? Qu'est ce qui t'as donné envie d'entreprendre ?

Après avoir travaillé en grand groupe, je me suis dirigée vers des postes de salarié en startup en tant que responsable marketing. Je me suis vite rendue compte que ce n'était pas chose facile de trouver startup à son pied. Déjà l'activité comptait énormément pour moi, et j'étais déjà

obsédée par l'idée de travailler dans une startup du monde de la "Food". Mais je cherchais aussi une équipe ultra-motivée, stimulante, et un peu tête brûlée ... ce qui n'est pas forcément évident à trouver dans des startups plus matures dans lesquelles l'environnement se rapproche plus d'une PME. Et par ailleurs, dans des startups plus early stage, le rythme peut être infernal, et si la compétitivité est au rendez-vous, c'est parfois au dépit d'une croissance saine et du respect de l'humain (comme je l'ai vécu chez Rocket Internet). Le bon équilibre est donc difficile à trouver. Je finissais par me dire que j'étais trop exigeante sur le cadre de travail, mais en fait je crois que j'avais juste de moins en moins envie de travailler pour quelqu'un d'autre. J'avais depuis longtemps envie de monter ma propre entreprise dans le secteur de la food, il était temps de me lancer.

J'organisais d'ailleurs des événements autour de l'entrepreneuriat et de la food, et je rencontrais des tas d'entrepreneurs passionnants que j'enviais. Je crois qu'à l'époque je pensais qu'il fallait être un génie pour entreprendre et/ou avoir beaucoup d'expérience, et petit à petit j'ai fini par me dire : "*qu'est ce qu'ils ont de plus que moi ?*". Au final, une fois le cap passé, je me suis rendue compte que tout était possible et pas si difficile que ça. Entreprendre, c'est avancer par étape et apprendre à itérer au fil de l'eau.

## Comme s'est passée la transition salariat / entrepreneuriat ?

### *Un rythme excitant*

Je me suis toujours beaucoup investie dans mes différents jobs, donc le rythme ne m'a pas posé de problème, mais c'était plus valorisant et plus grisant que dans une structure où parfois se donner à fond fait chou blanc. Commencer de rien, c'est extrêmement excitant ! Chaque

semaine, la progression est surprenante. Il y a un côté presque manuel, et artisanal qui me plaît énormément car j'ai besoin de rester très opérationnelle.

## *Apprendre à désapprendre*

Le fait d'avoir travaillé dans des structures traditionnelles avant de prendre le virage de l'entrepreneuriat m'a obligé à "apprendre à désapprendre" et à "lâcher prise", savoir-faire indispensable au développement d'une startup. Je suis extrêmement perfectionniste, et en startup, il faut s'habituer à faire du 80/20, à avancer par baby steps, à réfléchir à ce qu'on peut faire demain avec les moyens du bord plutôt que de poursuivre l'ambition d'avoir un produit parfait, et généralement, ne jamais rien lancer.

## *Des prémices au lancement*

Des premières rencontres avec les commerçants au lancement officiel, il s'est passé plusieurs mois. Et si au départ, j'ai fait beaucoup de choses avec peu de moyens, j'ai pour ma part eu la chance d'être soutenue très rapidement (avant le lancement) par des Business Angels (principalement des hommes !) comme James Blouzard, Michaël Benabou, Romain Afflelou, Benjamin Chemla & Clément Benoit, ou encore Julien Cordoniou. Leur accompagnement et leur soutien ont permis à epicery un développement rapide.

## *Construire une équipe*

La culture d'entreprise est essentielle pour moi et a toujours eu un impact déterminant sur ma performance au travail. En créant mon entreprise, j'ai vraiment voulu y instaurer un mindset drivé par la bienveillance, la performance, l'investissement et l'épanouissement des équipes.

Au départ, avec quelques stagiaires je me suis sentie hyper challengée

sur comment les inspirer et les impliquer pour faire d'epicery un projet collectif. Avec les premiers recrutements, je me suis entourée de personnes fantastiques, souvent au départ des amis d'amis, de backgrounds très différents, et qui se sont révélées extrêmement motivées et bienveillantes. Ils savent chaque jour animer le projet et lui donner toujours plus d'ambition, à tel point que je me sens moi-même portée par l'équipe ! Mes associés co-fondateurs Margot, Edouard, Kevin & Stéphane, ont chacun apporté à epicery un talent et une personnalité complémentaire qui font grandir le projet.

**Est-ce qu'il est, selon toi, plus difficile d'être une entrepreneure qu'un entrepreneur (et en particulier lorsqu'on est jeune !) ?**

OUI !!! Sans hésiter. Le monde des startups idéalise quelques profils "femme" ou "jeune" et donne l'impression que tout est possible, ce qui est plutôt positif mais assez éloigné de la réalité en pratique, car cela reste plus difficile que pour un homme d'entreprendre.

Heureusement, certaines femmes prêchent la bonne parole et réussissent à faire changer les mentalités (chez les hommes et donner de l'espoir aux femmes). C'est notamment le cas de l'ambassadrice mondiale Sheryl Sandberg, que j'ai eu la chance de rencontrer en janvier, ou en France de figures emblématiques de l'entrepreneuriat comme Celine Lazorthes, Roxanne Varza ou Emmanuelle Duez.

Je suis aussi très inspirée et admirative des hommes qui soutiennent cette dynamique féminine dans leurs discours, mais aussi dans leurs actions. Je pense par exemple au collectif Jamais Sans Elle, à Oussama Amar ou à l'entrepreneur Denis Fayolle. Même si je pense que les mentalités changent plus vite que dans des secteurs plus traditionnels, en tant que femme il faut se battre chaque jour pour avoir les mêmes opportunités

que les hommes.

## Quels conseils donnerais-tu aux femmes qui souhaitent se lancer et réussir dans l'entrepreneuriat ?

Allez-y ! Etre une femme leader c'est difficile dans tous les domaines, mais l'univers des startups a au moins l'avantage d'évoluer plus rapidement qu'ailleurs.

### *Bien s'entourer, bien choisir ses mentors & associés*

J'ai la chance de compter dans mon équipe des personnes extrêmement bienveillantes, bosseuses, généreuses, investies, et à l'écoute. Parmi mes associés, je suis la plus jeune, ce qui n'empêche pas la confiance, le respect et l'écoute malgré ma spontanéité et mes idées folles.

Edouard Morhange, avec qui j'ai lancé epicery, est plus âgé que moi et a monté plusieurs startups. Notre complémentarité, renforcée par notre différence d'âge et de sexe, fait la force d'epicery. Margot Couperie-Eiffel, la deuxième femme à avoir rejoint notre board, est une femme remarquable, extrêmement intelligente et avec une solide expérience. Je suis aussi très heureuse de pouvoir compter sur le soutien et l'amitié de mentors comme Alice Zagury qui m'accompagne avec The Family depuis les premières heures d'epicery, et Patricia Saiagh de Kolectiv Design que j'admire beaucoup,

### *Sortir de sa zone de confort et avoir confiance en soi*

J'ai découvert il y a peu de temps la signification du "syndrome de l'imposteur". Il faut savoir ce que l'on vaut et ne pas avoir peur de prendre la place qu'on mérite. Personne n'a la science infuse, et l'avantage de l'entrepreneuriat c'est que tout est nouveau, l'intuition et le

test & learn ont une place importante.

N'ayez pas peur d'exprimer votre créativité, cela a été assez libérateur pour moi, pouvoir sortir deux idées folles par jour et finalement se rendre compte que beaucoup sont assez pertinentes pour être mise en place le lendemain, ce qui ne serait jamais possible en grand groupe.

## Quels sont, selon toi, les moyens à mettre en place aujourd'hui pour améliorer l'entrepreneuriat au féminin ?

D'une part, se soutenir en tant que femmes, prôner la solidarité et la discrimination positive. C'est le message que prônent les TedXWomen, Auféminin, les Sisterhood de The Family, LeanIn... il faut s'investir dans ces initiatives et aider son réseau de femmes. Même si le féminisme est assez mal perçu aujourd'hui, trop revendicateur, il faut tenir bon pour que les choses changent.

Et enfin, chacune à son échelle, prouver par des actions concrètes aux hommes que les femmes (jeunes et moins jeunes) ont autant de mérite que les hommes, même si ça veut parfois dire sortir de sa zone de confort et mettre un coup de pied dans la fourmilière.

## Quels sont désormais tes objectifs pour Epicery ? Plus globalement, comment vois-tu ton avenir à 5,10,15 ans ?

Epicery a été lancé il y a 3 mois, nous sommes très contents du démarrage car nos clients sont de plus en plus nombreux et surtout très récurrents. Une fois qu'ils ont découvert le service, ils l'adoptent pour leurs courses au quotidien. Nous sommes en train de nous développer en petite couronne avec l'ouverture prévue de Neuilly-Sur-Seine, Boulogne-

Billancourt et Levallois dans le prochain mois.

Notre premier objectif est de grandir à Paris pour permettre aux familles & actifs de faire leurs courses de qualité plus facilement en semaine, au profit du petit commerçant. Pas de spoiler, mais nous envisageons aussi de nous développer dans plusieurs villes françaises.

Nous souhaitons également continuellement améliorer epicery, à travers les services, les fonctionnalités proposées et l'offre de commerçants proposés, afin d'apporter toujours plus de satisfaction à nos clients. Faire grandir epicery, en France et en Europe, afin de révolutionner le frais en ville au bénéfice des petits commerces et de la qualité des produits dans les assiettes des actifs urbains, et faire grandir les membres de mon équipe individuellement car ils le valent bien ☐

Découvrir l'entrepreneuriat m'a convaincue d'une chose : j'ai trouvé ma voie. Après plusieurs jobs avec leurs avantages et leurs défauts sans jamais vraiment trouvé l'idéal que je recherchais, j'ai enfin trouvé ce qui me faisait vibrer : l'aventure entrepreneuriale.

Je suis avant tout une véritable fan de food et je ne pourrais pas être plus comblée de pouvoir entreprendre dans ce domaine. Pour dans 10-15 ans, je peux tout à fait m'imaginer entreprendre dans un autre domaine, tant que l'aventure me plaît et que la bonne équipe est au rendez-vous !

---

Article écrit par Iris Maignan