



Élodie Raimbault a fondé Mes petites Fleurs d'Auvergne, bijoux artisanaux et tableaux-herbiers ; Angélique Biscuit a créé Mocy Bell, des clochettes pour les motards ; Adeline Piot a imaginé Nutricroc grâce à sa passion pour les animaux ; Julia Seguin a repris l'entreprise familiale de matériel de camping Bewak et Marine Sanchez a incubé Païma, des cosmétiques et accessoires 100 % naturels, au SquareLab de Clermont School of Business à Clermont-Ferrand il y a dix ans (de gauche à droite).  
PHOTO THIERRY NICOLAS

## e-commerce

# « Et si on arrêta de dire que c'est un truc d'homme ! »

CÉCILE BERGOUX  
cecile.bergoux@centrefrance.com

« **J**e dirige Nutricroc, une entreprise e-commerce spécialisée dans l'alimentation et les produits de santé pour animaux de compagnie. Si je prends la parole, ce n'est pas pour raconter une success story, ni pour dire que l'entrepreneuriat est facile. C'est pour donner de l'énergie et de la confiance à celles et ceux qui hésitent encore, et pour montrer qu'il existe d'autres manières d'entreprendre, plus incarnées, plus humaines. J'ai longtemps pensé que l'entrepreneuriat était réservé à certains profils : des hommes, des personnalités très sûres d'elles, ou des personnes avec une idée parfaitement construite dès le départ. Avec le recul, je sais aujourd'hui que la réalité est souvent tout autre. »  
Et dans le e-commerce, cette réalité se vérifie encore davantage. En Auvergne, une nouvelle génération de femmes s'est emparée de ce

modèle, non par facilité, mais parce qu'il leur offre une autonomie et une liberté qu'elles ne trouvaient pas ailleurs. Adeline Piot, 30 ans, co-fondatrice de Nutricroc il y a quatre ans, le dit sans détour : « Et si on arrêta de dire que c'est un truc d'homme ? » Un propos fort qu'elle porte avec d'autres cheffes d'entreprise du e-commerce en Auvergne, ces boutiques qui existent uniquement en ligne, sans magasin physique.

**Polyvalence et apprentissage sur le tas**  
Elles le reconnaissent : le e-commerce peut faire peur aux femmes. « Il faut être polyvalent comme tout entrepreneur, mais, en plus, ne pas être fâchée avec l'informatique, savoir utiliser les marketplaces, ne pas craindre de travailler tout le temps, car le client commande 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 et veut être livré... hier. Et s'y connaître en logistique, une grosse part de notre activité, ou en communication », liste Julia Seguin. Des compétences qui s'acquièrent « sur le tas ! », rit-elle. « J'ai obtenu un BTS profes-

sions immobilières, le lendemain je suis venue aider mon père pour préparer des colis, je ne suis jamais repartie. » Elle a finalement repris Bewak, l'entreprise de son papa, l'un des premiers sites de e-commerce en Auvergne de vente de matériel de camping. Pour autant, elle témoigne d'un parcours « où j'ai eu du mal à imposer mes idées, on avait des visions différentes avec mon père. Je sentais qu'il y avait une difficulté, comme un manque de confiance dans l'entrepreneuriat féminin. »

**Trouver son modèle porteur de sens**  
Des obstacles déjà bien identifiés qui n'ont pas empêché Élodie Raimbault, 44 ans, de créer Mes petites fleurs d'Auvergne en e-commerce. Pourtant, cette reconvenue professionnelle dans un métier artisanal aurait pu ouvrir son atelier. Parcours classique. « Mais je ne me voyais pas ouvrir une boutique, réagit-elle. Et puis j'ai bien été aidée par le confinement au moment de mon installation ! Il a fallu trouver un autre modèle. » Autodidacte, elle s'est for-

mée, a appris à manipuler Instagram, à faire respecter son rythme à une clientèle trop pressée. « Et puis j'aime bien être dans ma bulle, mon atelier. Le e-commerce, pour ça, c'est fantastique. »

**Flexibilité, charge mentale et soutien du conjoint**  
Angélique Biscuit rebondit : « On peut travailler de n'importe où. Même en vacances en Thaïlande ». Elle a fondé Mocy Bell, une e-boutique de niche : des clochettes en acier pour les motards, avec un succès immédiat né de sa passion et d'un road-trip aux USA. Aujourd'hui, elle est installée du côté de Brioude, après être arrivée d'Aix-en-Provence il y a un peu plus d'un an : « L'entreprise n'a pas été un frein. » Ni pour elle, ni pour son mari, qu'elle a converti. Lui aussi a laissé un CDI confortable pour se lancer. Se lancer, c'est aussi ce qu'a fait Marine Sanchez. À 24 ans. Directement en e-commerce. « J'étais à l'ESC à Clermont et j'ai incubé mon idée de produits de soin du visage et du corps entièrement naturels au

SquareLab. » Pas d'enfants, pas d'emprunt. « J'étais au chômage... rien à perdre. » Païma est toujours là dix ans plus tard, et Marine Sanchez attend son deuxième enfant. « Pouvoir travailler à mon rythme, de n'importe où, est clairement un atout pour l'organisation de la vie familiale. Le principal est de savoir s'organiser et s'entourer, notamment de prestataires pour le site internet, le référencement, les outils de gestion, les solutions de paiement... »  
Presque toutes sont en effet seules ou à deux à la tête de leur entreprise. Toutes parlent aussi de leurs conjoints, qui participent de près ou de loin à l'aventure entrepreneuriale. « Finalement, si le secteur du e-commerce peut faire peur aux femmes, les compétences s'acquièrent, la liberté est réelle. Je n'avais aucun repère familial dans l'entrepreneuriat quand je me suis lancée il y a quatre ans, et cela m'aurait aidée », confie Adeline Piot. « Entreprendre est exigeant. C'est parfois lourd, souvent stressant, et très engageant mentalement. Mais c'est aussi extrêmement riche. » ●