

EMNA EVERARD, Kazidomi

Interview réalisée en septembre 2020

Quel a été votre premier job rémunéré (hors job d'étudiant) ?

J'ai débuté Kazidomi à 24 ans, encore étudiante. J'ai donc créé mon premier job. Ce n'était pas simple, j'ai dû me former par moi-même. Je n'avais pas d'expérience, de mentors ou de managers pour m'épauler. J'ai commencé à me rémunérer seulement il y a quelques mois.

Le « defining moment » de votre vie professionnelle ?

En janvier 2017, quand j'ai embauché mon premier employé. Je suis passée du statut de l'étudiante qui avait un projet rêveur à une personne qui doit manager et rémunérer quelqu'un.

Votre plus belle réussite ?

Le projet dans son ensemble, et peut-être plus spécifiquement la création de notre marque propre. Cela nous permet de contrôler les compositions en profondeur, en misant sur des produits hyper qualitatifs. Aujourd'hui, elle représente 4 % du catalogue, mais déjà près de 15 % des revenus.

Votre plus gros échec ?

Au début de Kazidomi, beaucoup d'entreprises nous contactaient pour des paniers de produits sains. Assez rapidement, le B2B a généré plus de revenus que le B2C et on a commencé à négliger cette partie. Une fois qu'on a épuisé notre lot d'entreprises, on s'est rendu compte qu'on n'avait pas les process nécessaires à ce marché. J'ai compris qu'on perdait notre focus. J'ai pris la décision de fermer la partie B2B pour me concentrer sur la partie B2C.

Votre super pouvoir ?

Je pense que c'est mon énergie. Je suis positive et dynamique. J'essaye de l'insuffler dans l'équipe. Ce n'est pas facile de revendiquer des valeurs qui sont fortes, mais aussi de donner une vision et de l'ambition aux employés.

L'élément-clé du succès de votre entreprise ?

Le service client. Chez Kazidomi, le client appartient à une vraie communauté. On ne considère pas l'achat comme une simple transaction, mais comme un acte collaboratif. Je pense que c'est ce qui nous différencie.



Quels sont vos hobbies?

Lire! Et comme je n'ai jamais eu de managers et de mentors au quotidien, j'ai appris beaucoup dans les livres. J'ai lu beaucoup et j'ai multiplié les thématiques: leadership, négociation, management, culture d'entreprise... En parallèle, je fais beaucoup de sport pour m'évader.

Comme je n'ai jamais eu de managers et de mentors au quotidien, j'ai appris beaucoup dans les livres.

Votre livre préféré?

How to Win Friends and Influence People de Dan Carnegie, un livre qui apprend à avoir de l'empathie pour son interlocuteur et ses employés. Une autre lecture très importante, c'est *Delivering Happiness* de Tony Hsieh, le fondateur de Zappos. Il m'a appris à créer une culture d'entreprise forte pour faire en sorte que les valeurs soient plus que des mots pour l'entreprise.

Quel conseil donneriez-vous à votre «vous» du début de votre carrière?

Considérer la culture d'entreprise comme quelque chose de très important.