



Enjeux
Les Echos
N° 297 - FÉVRIER 2013

Peut-on
encore
devenir
riche
en France
?



FOXCONN

La Chine au cœur
de l'Europe

NUCLÉAIRE

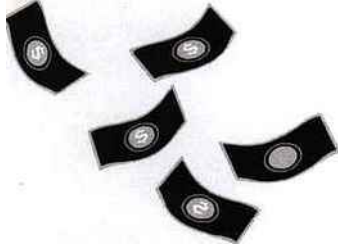
Oursel (Areva)
face à Placé (Verts)

STRATÉGIE

L'offensive mobile
de Microsoft

HIGH-TECH

Les smartphones
les plus smart



L'ENJEU DU MOIS
Devenir riche

COMMENT ILS VONT FAIRE FORTUNE

Créer sa start-up ou son commerce en dur, atteindre les sommets d'un grand groupe, travailler dans la finance, transformer son nom en marque... autant de chemins qui mènent à la richesse.

INTERNET, EXPRESS ET EFFICACE

En 2006, à 25 ans, elles n'avaient pas hésité à vendre leurs voitures pour lancer Monshowroom, un site de prêt-à-porter féminin. Après six ans « de folie » à travailler sept jours sur sept, Séverine Grégoire et Chloé Ramade voient enfin poindre la richesse. L'an dernier le groupe Casino a repris 49% du capital détenu par deux fonds. Outre une coquette *incentive* (carotte), l'accord prévoit la cession progressive d'une partie des actions encore aux mains des « modcuses ». Le montant de la transaction n'a pas été révélé. Mais l'entreprise était valorisée plus de 8 millions d'euros en 2009, soit deux fois le chiffre d'affaires de l'époque qui atteint aujourd'hui plus de 30 millions d'euros. Même la bulle Internet retombée, la création d'une start-up numérique demeure encore

en France l'un des moyens les plus rapides de se constituer un patrimoine. Les bons projets trouvent toujours à se financer. D'après KPMG, entre janvier 2010 et juin 2012 l'Internet français a levé 830 millions investis dans 288 opérations. Le problème se situe plutôt à la sortie. « A l'inverse des États-Unis, les grands groupes français investissent assez peu dans les start-up », regrette Marie-Christine Levet, directrice du fond Jaina. Priceminister, Meetic, Aufeminin, Seloger... Les ventes à plus de 100 millions d'euros sont rares et les acquéreurs le plus souvent des groupes étrangers.

Du coup, les plus opportunistes choisissent la stratégie du *me too* - cloner un modèle existant - espérant se faire absorber par le pionnier, en général anglo-saxon. Ainsi, après les sites de coupons et de jeux sociaux, on voit « tourner » en ce moment des clones d'Airbnb (hébergement temporaire entre particuliers) et de Square (paiement électronique).

Mais le vrai jackpot se touche à l'international. Après avoir cédé pour 100 millions d'euros l'agence de marketing Nextedia (dont il détenait 75% avec ses quatre associés) à Lagardère Active, Marc Ménasé s'est relancé avec Menlook, un concept hybride média/vente de vêtements pour hommes. « Dès la troisième année, nous réalisons 50% de notre activité à l'export », précise ce serial entrepreneur qui a déjà levé 11 millions d'euros. Même ambition pour Ludovic Le Moan en train de créer avec Sigfox le premier opérateur de réseau pour l'Internet des objets. Grâce aux 12 millions levés en deux ans, il a quasiment fini d'équiper la France et part à l'assaut de l'international. « Le marché est potentiellement gigantesque », s'enflamme-

Lancer une start-up numérique reste l'un des moyens les plus rapides de se créer un patrimoine.



Jackpot sur le Web pour Chloé Ramade, à gauche, et Séverine Grégoire.



JR - HAMILTON/REA

t-il. Cet ingénieur a plusieurs points communs avec son confrère de Menlook. Il avait déjà fait la « culbute » avec Anyware Technologies. Et s'il conduit une Porsche, il réinvestit surtout son argent dans des start-up. Pour être encore plus riche ? « Si c'était le cas, on choisirait des placements plus sûrs », répondent en chœur tous ces e-entrepreneurs. ■ S.L.

GRAND PATRON, BELLES RÉMUNÉRATIONS

Il faut encore y arriver, mais lorsqu'on parvient au sommet d'un groupe coté, la fortune est quasi assurée. Olivier Piou, le directeur général de Gemalto, a ainsi gagné 50 millions d'euros en revendant, entre le 10 et le 11 décembre dernier, près de la moitié des actions acquises cinq ans auparavant en s'endettant. « Le résultat de beaucoup de travail, déclarait-il à France Info, dont la moitié retourne à l'Etat via les impôts. C'est aussi mon côté militant. Je suis content que ça participe à l'effort. »

Une opération réalisée à un moment très opportun : la valeur avait presque doublé sur l'année, précipitant l'arrivée dans le CAC40 du leader mondial des cartes à puce, à la place d'Alcatel. Olivier Piou en est largement crédité par les investisseurs. Outre cette plus-value, il a perçu l'une des plus fortes hausses de salaire fixe en 2011 (+19,4%) et a bénéficié d'une des plus généreuses distributions d'actions gratuites (3,4 millions d'euros). Des rémunérations en phase avec la performance de l'entreprise, souligne le quatorzième rapport de Proxinvest, société de conseil aux investisseurs institutionnels, sur la rémunération des patrons français.

Parmi les records de l'année, le cabinet relève aussi la progression du fixe de Christophe Kullmann de la Foncière des Régions (+47,4%) et de Jean-Pierre Remy des Pages-Jaunes (+28,2%) et les distributions d'actions gratuites à Bernard Charès (Dassault Systèmes) et à Bernard Arnault (LVMH, propriétaire des *Echos*). Ces deux éléments de rémunération sont ceux qui progressent le plus dans les « paquets » des patrons du CAC40, soit 4,26 millions d'euros en moyenne en 2011, un chiffre dopé par les 16 millions de primes différées versées par Publicis à Maurice Lévy.

La structure des émoluments a cependant



Les performances de Gemalto ont enrichi son PDG, Olivier Piou.

beaucoup changé depuis 2006. La part des actions gratuites, inconnues jusqu'en 2005, a plus que quadruplé, alors que les options, plus lourdement fiscalisées, ont régressé dans des proportions comparables. Aujourd'hui, la rémunération se décompose entre 24,4% de fixe, 31,7% de bonus (en hausse), 15,9% d'actions et 11,5% d'options. Le solde (16,5%) est constitué de jetons de présence, avantages en nature, indemnités de départ et primes exceptionnelles. Mais globalement, les grands dirigeants français pointent derrière les Anglais, les Suisses, les Allemands, les Espagnols et les Italiens. ■ I.L.

COMMERCE, TOUJOURS UNE VALEUR SÛRE

Sylvain Blanc n'est pas riche. Pas plus que Hugues Pouget. Pas encore. Mais vu le rythme de croissance de leur entreprise, ils pourraient le devenir plus vite que prévu... sans high-tech, par la voie ancestrale du ■■■

commerce. Le premier est X-Mines, le second chef pâtissier formé chez Guy Savoy. Amis d'enfance, originaires de Hyères, ils ont créé Hugo & Victor en 2010. Un concept original construit autour des « plaisirs sucrés » déclinés selon les saisons et proposés en boutiques permanentes (trois aujourd'hui) ou éphémères (Singapour, Corée, Japon, Hong Kong), en restaurants (Café de Flore, Colette...) et bien sûr, en ligne. Leur chiffre d'affaires a atteint 2 millions d'euros en 2012, pour 34 employés, en croissance de 60% sur l'année précédente. Ils restent « significativement » maîtres du capital.

Dans les classements de fortunes professionnelles et d'entreprises de croissance, commerce et distribution sont très bien placés. Le tout est de sentir le bon créneau et/ou de casser les codes. Si Hugo & Victor réinventent ceux de la pâtisserie et surfent sur le luxe et le savoir-faire à la française, Hapsatou Sy (voir p. 41) entend transformer le salon de beauté en centre de relooking universel offrant cosmétique, coiffure, massage, vêtements, etc. « Mademoiselle 100 000 volts » a aussi compris que le marketing de soi était une valeur montante. Les salons **Ethnicia** ont été rebaptisés « HapsatouSy » et la jeune patronne pige à la télé, sur D8.

Roger Beille, lui, a accompagné l'évolution de la distribution depuis près de quarante ans. Ce fils d'ouvrier qui a commencé à travailler à 14 ans (il en a 61 aujourd'hui), ex-cheminot entré à Metro et devenu dirigeant de société, est monté dans le wagon

de la fortune en reprenant en 1990 un supermarché dont il a quadruplé le chiffre. Avec le fruit de sa revente – « Une excellente opération financière » –, il s'est octroyé trois ans de vacances « pas luxueuses ». « J'avais les moyens de devenir un rentier modeste, mais le virus m'a repris », raconte le désormais patron de Cash Express, une enseigne en franchise d'achats et ventes d'occasion, qui ouvre quinze magasins par an sur un créneau porteur. « Si je suis riche ? Je ne suis pas pauvre, j'estime faire partie des privilégiés mais j'ai un train de vie normal. Les taxes, les impôts ? Si moi, je n'en paye pas, qui le fera ? » interroge-t-il. A l'instar d'Hapsatou Sy – « Ma première richesse, c'est ma liberté » – ou de Sylvain Blanc – « Pour Hugues et moi, c'est le moyen de nous exprimer, de construire notre propre terrain de jeu » –, il privilégie l'indépendance personnelle et professionnelle gagnée dans l'aventure. « L'argent ? On n'en aura jamais assez, mais il ne faut pas en devenir l'esclave. » ■

C. V.

FINANCE, ENCORE DES NICHES DORÉES

Si Gaël de Roquefeuil prospère dans un contexte difficile pour la finance, c'est surtout grâce au shadow banking. « Les banques ne prêtent plus autant, mais d'autres le font à leur place ! » se réjouit cet ancien de Goldman Sachs et de Smith Barney, qui a lancé son cabinet de chasseur de têtes, ROC Partners, en mars 2010. Les fonds de dettes privées, de dettes d'infrastructure et immobilières croissent d'autant plus que s'y intéressent les professions contraintes par les nouvelles réglementations (Solvabilité II à Bâle III). « Les assureurs, notamment, réalouent leurs portefeuilles en faveur des titres de dette », explique le quinquagénaire, qui vient de recruter un consultant spécialisé dans l'assurance pour profiter des nouvelles opportunités.

Car la crise d'aujourd'hui peut conduire à l'enrichissement de demain. « Alternext ou le marché libre regorgent de PME très mal valorisées. Il faut investir maintenant pour profiter du rebond dans deux ou trois ans », expose Emmanuel Simonneau, responsable de Sigma Gestion. Ce fonds lancé en 2005 et qui gère 150 millions d'euros s'est recentré sur les FCPI pour cibler les sociétés ■

LUDOVIC TAILLANDIER



Le marketing de soi, l'arme fatale d'Hapsatou Sy.



Télévision, édition, restaurants... Cyril Lignac capitalise sur son nom.

UN PATRONYME EN OR

Dans le business, tout le monde connaît Alain Minc – conseiller politique, économiste, essayiste, patron d'entreprise – et Raymond Soubie – conseiller politique et social, créateur d'entreprise et patron. Ces deux énarques ont, parmi les premiers, su faire de leur nom une marque sur laquelle capitaliser. Des adeptes avant l'heure de ce *personal branding* qui a fait en moins de dix ans du jeune Cyril Lignac l'un des chefs étoilés les plus connus du petit écran. Et « riche » aujourd'hui de deux restaurants et de divers contrats d'édition et de conseil.

Intermédiaire, conseiller, influencer reste, toutes activités confondues, une voie privilégiée pour espérer faire fortune en se rémunérant au fixe ou à la commission sur contrat, aux droits d'auteur... Les consultants, spécialistes des fusions-acquisitions, avocats, lobbyistes et autres intermédiaires prospèrent ainsi dans un monde en crise où le conseil est plus que jamais sollicité. Par exemple, chez les consultants des grands cabinets, la référence est de 1 million d'euros de chiffre d'affaires par *partner*. Mais la concurrence est rude pour les nouveaux venus, témoigne l'un d'eux : « Difficile de rester un généraliste, surtout avec l'arrivée de consultants indépendants issus de grandes entreprises, qui tirent les prix vers le bas. » Côté avocats, les plus fortunés se recrutent dans le droit pénal des affaires ou des fusions-acquisitions. Conseil de Dominique de Villepin et de Françoise Bettencourt-Meyers, Olivier Metzner a fait récemment la une en mettant en vente son île bretonne. « Mais ces quasi-célébrités ne constituent pas plus de 1% de la profession », selon Arnaud de Corbière, cofondateur du cabinet Nexo à Paris. Vient ensuite toute une catégorie qui vit bien mais sans s'enrichir, comme ce quinquagénaire dynamique à la tête d'un cabinet de 1,7 million d'euros de chiffre d'affaires annuel.

Après la bulle immobilière, c'est encore le nom qui permet de sortir du lot. L'antenne Paris-Ouest de l'agence immobilière de prestige Sotheby's International Realty a fait un mois de décembre record et augmenté le nombre de ses mandats exclusifs. « A chaque crise depuis 2000, nous avons renforcé notre part de marché », témoigne le directeur associé, Frank Sylvaire, qui travaille à 50% avec de la clientèle étrangère. ■ F. B.

■ ■ ■ qui, labellisées Innovantes par Oséo, ouvrent droit à des réductions d'impôt. Avec de belles opérations à la clé : quand Mr Bricolage a acquis cet été 75% du Jardin de Catherine pour 11,25 millions d'euros, Sigma, qui accompagnait ce site d'e-commerce depuis 2006, a récupéré 4,5 fois son investissement. Plus-value brute : plus de 1 million d'euros !

Ces nouvelles niches permettent à la finance d'amortir la crise. Certes, depuis le pic de 2006, le secteur paye globalement moins. « Un cadre expérimenté en banque d'affaires, par exemple dans les fusions-acquisitions, doit se contenter de 500 000 euros – 200 000 en fixe et 300 000 en bonus –, alors que des postes à 2 ou 3 millions d'euros étaient classiques jusqu'en 2007 », selon la chasseuse de têtes Diane Segalen.

Olivier Godechot, chargé de recherche CNRS au centre Maurice Halbwachs, relativise : d'après les Déclarations annuelles de données sociales, « après avoir progressé de 6 à 24% entre 1996 et 2007, la proportion des financiers dans les 0,1% de Français les plus riches (par le salaire) s'est stabilisée à 19-20%. Le secteur, qui n'emploie que 3% des salariés du privé, fournit un cinquième des riches » ! Selon le chercheur, « les dix premières rémunérations à la Société générale, passées de 7 millions d'euros en moyenne en 2006 à 2,5 millions, représentent encore un quart des rémunérations des patrons du CAC40 ! » ■ I. L.

CHRISTOPHE GERAL/JLPPA