

D'entrepreneur éclectique à investisseur médiatique, les 100 vies d'Éric Larchevêque

Le grand public l'a découvert en investisseur audacieux dans l'émission Qui veut être mon associé. Mais Éric Larchevêque, qui a fondé la startup Ledger, a déjà connu nombre d'aventures avant celle du petit écran.

Il paraît que les chats ont neuf vies, Éric Larchevêque serait-il fait du même poil ? Celui qui s'illustre depuis un mois en tant qu'investisseur dans l'émission Qui veut être mon associé, diffusée sur M6, fait valser les étiquettes. Ingénieur, entrepreneur, investisseur... mais aussi hôtelier ou champion de poker, l'homme de 46 ans a exploré divers univers mais aspire aujourd'hui à davantage de stabilité. Et s'apprête à poser à nouveau ses valises dans la ville qui l'a vu naître, Vierzon.

Né en 1973, c'est à dix ans qu'il découvre l'informatique. En voyant son premier ordinateur, il a un déclic : *« j'ai tout de suite eu le sentiment que ça allait devenir quelque chose d'important »*, dit-il aujourd'hui. Sa mère, actrice et danseuse, l'encourage dans cette passion pourtant très éloignée du milieu familial et lui offre sa première machine. Pari gagnant : Éric Larchevêque ne s'en lasse pas et s'oriente vers des études dans l'architecture systèmes. *« C'était la micro-électronique qui me plaisait, davantage que le développement logiciel »*, se rappelle-t-il.

C'est aussi l'informatique qui lui permet de se verser ses premiers deniers personnels : l'étudiant qu'il était alors propose aux magazines *Électronique pratique* et *Electronique Radio Plans* de rédiger quelques pages sur les montages électroniques qu'il bricole dans sa chambre avec son meilleur ami de l'époque. Il en publiera une cinquantaine, qu'il compile ensuite dans un livre. Presque un *best seller*, vendu à 10 000 exemplaires.

D'étudiant smicard à trentenaire millionnaire

C'est avec ce pécule qu'à peine diplômé, il lance sa première entreprise, France Cybermedia, en 1996. Une startup version années 90, c'est-à-dire une SARL destinée à l'hébergement de sites web dont les statuts ont été rédigés par Éric Larchevêque lui-même, qui s'est lancé dans un long travail d'évangélisation du marché. « *C'étaient les débuts d'Internet, se remémore-t-il. Pour expliquer ce que c'était, j'avais l'habitude de dire que c'était le Minitel en couleurs.* »

Le secteur est alors embryonnaire et l'entrepreneur visionnaire : iFrance, créé par son comparse dans QVEMA Marc Simoncini, et OVH suivront respectivement en 1998 et 1999 et contribueront à braquer un sacré projecteur sur ces « nouveaux » modèles. Mais à ce moment-là, on est loin des géants Internet qui ont percé dans les années 2000.

« Pendant que mes amis d'école d'ingénieurs gagnaient bien leur vie, moi, je me versais un Smic... et j'étais heureux. »

C'est à son deuxième essai, avec Montorgueil SAS, créée en 1998, que l'entrepreneur connaîtra le succès. Il s'intéresse alors à la possibilité de renvoyer le trafic d'un site sur un autre et de se faire rémunérer pour cela : ce sont les premiers pas des modèles d'affiliation. Il ferme alors France Cybermedia qui plafonnait, pour se consacrer pleinement à ce nouveau projet qui décolle rapidement. Au bout de neuf ans, l'entreprise est rachetée par la Fintech Rentabiliweb pour 22 millions d'euros. Jackpot.

La parenthèse lettonne

Entre temps, Éric Larchevêque est parti en Roumanie, où se trouvaient une partie des équipes techniques de la société. Pour occuper son temps libre, il s'y est essayé à l'immobilier. Et décide, une fois le chèque de la vente en poche, de mettre le cap sur la Lettonie. *« À l'époque, on parlait des Tigres baltes pour décrire la région, explique-t-il. Le PIB décollait, la croissance lettone explosait, leur premier ministre était très jeune... Je sentais qu'il s'y passait quelque chose. »* Le bon moment pour y créer une future licorne ?

Pas vraiment. Crise de foi technologique ou volonté de relever de nouveaux défis, l'entrepreneur s'éloigne de la Tech pour plonger pleinement dans l'immobilier. Il investit quatre millions d'euros dans le Dodo Hôtel de Riga, un établissement d'une centaine de chambres, qu'il possède toujours. Mais la crise de 2008 a laissé des traces et les Anglais, Irlandais et Russes qui affectionnaient la destination se sont faits plus rares. Éric Larchevêque trouve le temps long.

« J'ai commencé à fréquenter les casinos par ennui », reconnaît-il aujourd'hui. Il s'essaye au poker, joue un peu puis beaucoup et surtout sérieusement. Durant deux ans, il en fait sa principale activité professionnelle, écumant les championnats. De sa cinquième place au premier tournoi auquel il participe, à Tallinn, qui lui rapporte quelques centaines d'euros, en 2007, il grimpe les échelons mondiaux avec son équipe (la team Cénacle) jusqu'à se classer parmi les meilleurs lors de l'EPT de Copenhague, un des tournois les plus en vue du milieu. Au total, il empochera plus de 500 000 euros... avant de tout arrêter brutalement au printemps 2009. *« Je me suis aperçu que toute l'énergie que j'investissais dans le poker pourrait être probablement mieux utilisée ailleurs. J'avais envie de construire quelque chose sur le long terme, de m'investir dans un projet »,* expliquait-il en 2010 [au site Club Poker](#).

Une lucrative transition

Un projet qui le ramène en France, alors qu'il s'était juré en partant à l'étranger de ne jamais y revenir, après quelques déboires administratifs. *« Je me suis rendu compte que l'herbe n'était pas forcément plus verte ailleurs. Et puis, la France me manquait. J'avais envie de retrouver mon camembert et ma baguette ! »*

Entrepreneur un jour, entrepreneur toujours. Éric Larchevêque ne fait pas mentir l'adage et se tourne à nouveau vers des projets entrepreneuriaux... et technologiques, cette fois. Il a d'abord tenté de lancer un bot de poker mais a rapidement mis fin au projet. *« J'ai estimé que les revenus seraient trop faibles par rapport au temps passé. On ne peut pas capitaliser sur un bot. Ce n'est ni*

vendable, ni réutilisable. C'est un beau hobby, mais sans aucun débouché industriel», analysait-il auprès de nos confrères de Club Poker, il y a dix ans.

C'est avec Prixing que l'entrepreneur remet un pied dans la sphère Tech, en 2011. Porté par sa société Epic Dream, le comparateur de prix connaît un certain engouement et aiguise l'appétit des investisseurs. Jusqu'à être racheté trois ans plus tard par le spécialiste du data marketing HighCo. « *Ce n'était pas une licorne* », tempère Éric Larchevêque, en évoquant le montant – non dévoilé – de la transaction. Après cette vente, l'homme a du temps et de l'argent à consacrer à un énième nouveau projet. Reste à trouver lequel !

La crypto-aventure

C'est alors qu'il est « *frappé par la foudre* » en s'intéressant de plus près au bitcoin. « *Cela me rappelait les débuts d'Internet, qui a constitué une révolution de nos modes de communication. Là, j'assistais à une future révolution financière.* » L'entrepreneur se forme sur le tas en quelques mois et ouvre à Paris, au printemps 2014, la Maison du Bitcoin. « *Il n'y avait pas d'objectif précis, j'espérais simplement être au bon endroit au bon moment s'il se passait quelque chose dans le secteur.* »

Un mois plus tard, sa route croise celles de Nicolas Bacca et Joël Pobeda, à la tête de deux entreprises de crypto, BTChip et Chronocoin. Heureux hasard ou destin tout tracé, le deuxième connaît déjà bien Éric Larchevêque... ou plutôt ses aïeux : originaire lui aussi de Vierzon, il habite la maison de famille des Larchevêque, dont la cave regorge de souvenirs, et dans laquelle le fondateur de la Maison du Bitcoin se souvient avoir participé à nombre de réunions familiales ! BTChip, Chronocoin et Epic Dream fusionnent pour donner naissance à Ledger. Forte de 8 associés et d'une vingtaine de salariés, la startup n'en est déjà plus vraiment une.

On connaît la suite : le spécialiste de la sécurisation des cryptomonnaies profite de l'essor du secteur et rencontre son public ; en 2018, l'entreprise lève 75 millions de dollars (61 millions d'euros) pour accélérer la commercialisation de ses wallets et lancer sa solution B2B, Ledger Vault. La startup devient une scaleup, recrute des dizaines de salariés pour atteindre les 180 collaborateurs et Éric Larchevêque finit par céder son fauteuil de dirigeant à Pascal Gauthier pour devenir président du conseil d'administration et diriger les « *aspects stratégiques* » de la société.

À lire aussi

Petit à petit, la blockchain se fraye une voie dans l'économie réelle

S'investir plus qu'investir

De quoi lui laisser du temps pour ses projets en tant qu'investisseur. L'homme aime s'intéresser à « *des projets éclectiques* », loin de ses domaines de prédilection mais que son expérience d'entrepreneur peut contribuer à faire grandir. C'est ainsi qu'il prend des tickets dans Alan ou Permettez-moi de construire, par exemple. Quand M6 annonce reprendre le concept de l'émission

britannique *Dragon's Den* – aussi connue sous le nom *Shark Tank* aux États-Unis – Éric Larchevêque est approché pour être simple remplaçant. A priori, pas de raison qu'il apparaisse sur nos écrans. Mais des contraintes d'agenda empêchent Frédéric Mazzella de participer à tous les tournages et le fondateur de Ledger prend alors place dans l'un des fauteuils du programme.

Une expérience qu'il a particulièrement appréciée. « *L'émission est tombée à point nommé. J'y ai pris un plaisir extraordinaire. J'aime expliquer les choses, vulgariser et l'idée d'être un miroir pour les entrepreneurs, philosophe-t-il. C'est un vrai challenge d'être capable d'aider un projet à se développer.* » Parmi les sociétés dont les investissements ont déjà été dévoilés, Éric Larchevêque a misé en solo sur Les Tontons Afro et Les 100 Voeux. Les premiers s'apprêtent à ouvrir un restaurant aux saveurs africaines à Lille – avant de décliner le concept en chaîne de restaurants. L'investisseur les a notamment aidés à trouver une banque et un garant pour lancer le projet. La deuxième entreprise est portée par une entrepreneure qui réalise des couvertures en patchwork, associée à un livre de voeux pour la naissance d'un enfant. L'investisseur l'a soutenue dans sa recherche de locaux et ses premiers recrutements. « *C'est elle qui a tout fait, souligne-t-il humblement. Et la voir réussir, c'est incroyable !* »

« Il faut une part de folie mais ce n'est pas un jeu. On investit une part conséquente de nos liquidités. »

Car l'aventure ne s'arrête pas en même temps que les caméras. « *La mission ne s'arrête pas à la fin du tournage, confirme l'investisseur. D'autant que s'exposer comme cela, ça met la pression.* » Face au devoir de résultat, Éric Larchevêque se réjouit que tous les investisseurs du jury ait joué le jeu. « *Certes, il y a des due diligence après le pitch mais l'idée n'est pas de trouver des raisons de ne pas investir. Je suis mon coeur et mon instinct mais je veux prendre du temps pour accompagner ces projets coup de coeur.* »

Pas question néanmoins de résumer l'émission à de belles histoires individuelles. « *QVEMA a un vrai rôle social pour donner envie d'entreprendre à davantage de personnes sans toutefois laisser penser que tout le monde peut être entrepreneur. Cela peut réveiller des vocations et je pense qu'il y a encore de la place pour davantage d'entrepreneurs en France aujourd'hui.* » Éric

Larchevêque souligne que le concept a le mérite de « *donner une autre image des entrepreneurs que celle des grands patrons* ». Son souhait pour l'avenir de l'émission ?

« J'adorerais que, dans quelques années, un des entrepreneurs passés par l'émission prenne la place d'investisseur ! »

C'est là toute la philosophie d'Éric Larchevêque : donner de son temps et de son argent pour nourrir un cercle vertueux. Dans quelques semaines, après la diffusion de l'émission, celui qui ne se voit pas comme un grand patron quittera ainsi Paris pour revenir à Vierzon. « *J'ai envie de plus d'authenticité aujourd'hui, de m'enraciner.* » Et de continuer à contribuer à faire grandir « sa » ville, où Ledger a déjà rapatrié sa production en 2018. « *C'est aussi le rôle des entreprises. C'est important pour moi de créer de la valeur en France. Ça ne m'intéresse pas d'être un jour le plus riche du cimetière ; l'enjeu du succès et du profit, c'est aussi de pouvoir avoir un impact sur le territoire.* »

Article écrit par GERALDINE RUSSELL