Mythique Marc et son monde si fou

Il vient tout juste de revendre Sensee et de créer Angell Bike, participe au lancement du nouveau fonds de Daphni et s'apprête à voir sa prochaine production cinématographique, Petit Pays (adaptation du roman de Gaël Faye) sur les grands écrans. Des actualités qui sont le reflet de trois facettes (sur combien ?) de la personnalité de Marc Simoncini, entrepreneur, business angel patenté et grand fan de littérature, de cinéma et d'art.

Temps de lecture : minute

---

18 février 2020

On croit tout connaître de Marc Simoncini, de ses succès, de ses dégringolades, de ses tourments et de sa bonne fortune. Mythique fondateur d'un site de rencontres devenu culte, investisseur à la bourse pleine (225ème fortune française selon le dernier classement Challenges), le cinquantenaire a vécu une véritable Odyssée impossible à résumer ici. Allez, on va essayer quand même.

Avant de devenir une icône de l'entrepreneuriat, aux côtés de ses camarades de jeu Jacques-Antoine Granjon, Xavier Niel et consorts, Marc Simoncini a grimpé, marche à marche, l'escalier du succès. Certaines aventures l'ont parfois forcé à les monter au pas de course, deux à deux, quatre à quatre, avec ingéniosité et ruse pour se hisser là où il ne pensait pas un jour se trouver.

Pourtant, être chef d'entreprise, c'est sûr, c'est sa voie. Il le comprend un été alors qu'il travaille comme manutentionnaire dans un entrepôt. Chaque jour, la même routine des travailleurs, qui attendent, patiemment, roues de vélo ou pieds sur la ligne jaune au sol, que

l'horloge sonne leur libération. Il se le promet, jamais il ne veut avoir à attendre sur cette ligne pour pouvoir disposer de sa vie.

Les grandes espérances

Mais avant de monter sa propre entreprise, il cumule des expériences qui feraient pâlir d'envie n'importe quel jeune actif. À moins que… il commence par creuser des tunnels pour installer des égouts et gagne 3000 francs par mois. Un Nabab sous terre qui se retrouve pourtant sans le sou quand il troque le BTP pour la manutention. Son compte en banque prend vite l'eau, et après un mensonge sorti trop vite à son banquier qui lui demande ce qu'il compte faire pour arranger la situation - " *je pars travailler aux États-unis* " - il se sent obligé de tenir parole et de plier bagage pour rejoindre sa marraine installée chez l'Oncle Sam. Il y trouve un petit job de bûcheron dans une station de ski, avant de finir l'aventure américaine en nettoyant les engins de chantier d'un millionnaire perché.

De retour en France, il cherche une formation et s'inscrit, quasi au doigt mouillé, en informatique à l'ESI de Montreuil. Il apprend le développement et la programmation et s'intéresse de près à un petit marché qui monte, qui monte, qui monte : le minitel. En stage, il récupère un appel d'offres auquel son patron ne veut pas répondre. Il décide de créer sa boite et de se lancer. Une partie de tennis et quelques bluffs plus tard, il a trouvé son premier actionnaire, le père d'un ami, qui investit quelques deniers significatifs dans Communication Télématique Bourgogne. Amoureux de la poésie, Marc Simoncini n'a visiblement pas le sens des mots pour le " branding " de son premier projet. Un nom pas très sexy, qui n'empêchera pas la boite de décoller.

Avec CTB, Marc remporte un premier marché à un million de francs. Un montant tellement énorme à se représenter quand on a 22 ans, et qu'on porte une ceinture de peignoir en guise de cravate, que le jeune entrepreneur compte alors en Ferrari. La boite se porte bien et tout le

monde veut son 3615 " *et la messagerie rose qui va avec* ", raconte Marc dans son autobiographie. Après quelques années de croissance, la société fait face à une concurrence agressive qui investit massivement dans de nouveaux serveurs et qui exploitent le filon des 3615 Ulla, Sextel ou encore Aline jusqu'à plus soif. Coup de grâce, un gros client de CTB ne peut pas payer ses factures et avec un passif de 3 millions de francs, Marc est forcé de raccrocher les gants de son entreprise en août 89 à la faveur d'une liquidation judiciaire clémente.

Gargantua et Pantagruel

Un mois plus tard, il est déjà de retour avec Opsion innovation, qui donnera naissance à iFrance, précurseur de l'hébergement internet dans une économie encore balbutiante, société dans laquelle on retrouve une certaine Catherine Barba. Pages persos, mails, blogs, le portail finit par attirer 1,5 million de visiteurs par mois et se hisse dans le top 15 des sites les plus visités et attire les convoitises. Marc Simoncini et son acolyte Thierry de Passemar finiront par succomber aux sirènes de Vivendi et au gros chèque plein de zéros. En 2000, ils cèdent ainsi leur société pour 182 millions d'euros, la moitié en cash et le reste... en actions Vivendi, qui valent alors 120 euros chacune. Marc en sort épuisé, et un peu azimuté avec "*45 millions d'euros qui se baladent dans les tuyaux électroniques du système financier mondial et des milliers d'actions Vivendi bien rangées dans un portefeuille, quelque part*" .

À 38 ans, à la suite de la vente, il se retrouve " *sans projet ni envie* ". Il vit sa première crise existentielle, sa première crise de " *milieu de vie* ". " *La première fois que j'ai vendu une boite ça m'a couté très cher, je suis tombé au fond des enfers,* explique-t-il*. Du jour au lendemain ma vie n'était plus là. La deuxième fois, j'ai pris le temps de me préparer, et quand j'ai revendu Meetic, j'avais déjà commencé à bosser sur Jaïna Capital.* ". C'est en pleine remise en question que Marc décide d'investir ce qu'il lui reste de la revente, 800 000 euros, pour monter Meetic en

remarquant que ses amis, après avoir essuyé divorces et séparations, n’arrivaient pas à retrouver facilement l’amour. Le site est lancé en avril 2001 et pour financer le développement de son nouveau bébé, Marc gage ses actions Vivendi pour emprunter de l’argent.

Mais la bulle internet explose et le cours des actions Vivendi finit par dévisser sérieusement. Au final, elles finissent par perdre 93% de leur valeur. Marc Simoncini a tout perdu et doit 8 millions d’euros à la banque. Ça aurait pu rester un triste coup du sort. La faute à pas d’chance. Un manque de bol comme il en arrive souvent. Mais Marc ne le voit pas de cet oeil, hors de question de quitter le ring, cette fois, il va se battre avec tout ce qu’il a. Pour rembourser ses dettes il n’a pas d’autre solution que de faire de Meetic un mastodonte européen.

Guerre et paix

Pour y parvenir, il mène une première levée de fonds, puis une deuxième. Le modèle économique de Meetic, basé sur l’abonnement et dont la réputation commence à se construire, octroie à l’entrepreneur les bonnes faveurs des financeurs. Même celle des corporate. C’est ainsi qu’AGF Private Equity entre dans la danse en 2004, boutant par la même occasion un fonds américain. Un concurrent lorgne sur la souris française qui ne cesse de séduire utilisateurs et utilisatrices… Match.com, qui tente toutes les séductions, menaces et autres offres plus ou moins alléchantes. Marc et son équipe résistent.

Début 2005, Marc Simoncini décide d’introduire sa société en Bourse. L’offre est sur-souscrite, 7 fois pour les particuliers, 12 fois pour les institutionnels. Ce qui signifie que pour 1 titre disponible, il y a 7 et 12 demandes. AGF Private Equity sort par le haut et laisse Marc seul maître à bord de son navire de guerre, avec l’amour pour toutes et tous en ligne de mire. S’ensuit une folle course à la croissance externe pour couper l’herbe sous le pied de Match et se faire plus gros que le boeuf américain.

Chine, Pays-Bas, Brésil, le dirigeant mène tambour battant trois acquisitions en quelques mois et se retrouve propulsé à la tête d'une boîte de 500 personnes.

> " *Je n'ai pas fait d'études pour apprendre à diriger un truc pareil, c'est beaucoup trop gros pour moi, j'apprends en faisant* ", *raconte-t-il.*

La bataille que se livrent Meetic et Match est sans merci. Au terme d'une longue et âpre négociation, les deux parties conviennent d'une fusion. Plus simple de conquérir le monde quand on n'a pas d'ennemi à contrecarrer. Mais Marc, en vendant 70% de ses actions à Match, sait que ses jours sont comptés. S'il s'est engagé à rester un an, il sait aussi "*quel enfer ça va être d'être là sans y être vraiment, de diriger mais de ne plus diriger et de parler sans n'être plus écouté*", écrit-il dans son autobiographie.

" *Je suis sorti épuisé de Meetic,* nous confie-t-il *et je n'avais pas le courage de recréer une entreprise. Je n'avais pas d'idée, pas d'énergie et j'étais depuis longtemps business angel, je me suis donc dit que j'allais investir le produit de la cession de Meetic dans un fonds pour financer des startups, j'ai donc créé Jaïna Capital* ". Il rachète également en 2011 Lentilles moins chères et lance Sensee, sa marque d'optique aujourd'hui fraichement revendue à Acuitis.

Avec deux nouvelles aventures au compteur, il peut laisser derrière lui le vaisseau Meetic, et voguer vers de nouvelles contrées. Il cède ses parts à Match qui devient l'actionnaire majoritaire du groupe. "*Le 30 mai 2011, je cède à l'IAC les 23% d'actions qui me restent. Je quitte définitivement Meetic sans même faire une fête, je tire un trait sur onze années de bonheur professionnel, de fous rires, d'amateurisme et d'inconscience et*

j'arrache d'un coup sec ma perfusion de pur jus d'adrénaline", explique-t-il.

La vie devant soi

Marc effectue son premier investissement en tant que business angel en 2000, alors qu'il sort, alors, avec panache de la revente d'iFrance à Vivendi. Il investit 2 millions de francs dans le site 1000mercis. Six ans plus tard, l'entrée en Bourse à une valorisation de 68 millions d'euros confirme que son argent est aussi bien sur le compte des autres et qu'il faut réinvestir ses gains pour donner leur chance aux entrepreneurs qui lui succèdent.

Ce qui le guide pour miser ses deniers ? " *Les idées dingues et les personnalités dingues, je juge autant les hommes et les femmes que les projets* ". Et s'il a eu le nez creux en misant sur des sociétés comme Devialet, Winamax, Ouicar ou encore made.com (créée par un ancien stagiaire passé par Meetic), il passe aussi à côté de belles réussites comme Blablacar, Compte nickel ou encore Captain Train. Parce que les dirigeants n'étaient pas assez " dingues " ?

Aujourd'hui, Marc a, au total, investi dans une centaine de startups et a misé " *environ 100 millions de dollars soit parce que les secteurs me plaisaient, soit parce que les idées étaient géniales* ", précise-t-il. Une quarantaine de sociétés sont encore actives." *Toute ma vie, dès que j'ai eu un peu d'argent j'ai financé des jeunes entrepreneurs, explique-t-il. J'ai toujours fait ça parce que je voulais redistribuer mes gains et surtout que j'étais très malheureux il y a 30 ans qu'il n'y ait pas plus d'entrepreneurs*".

Adepte du "give back" cher à nos amis américains, Marc Simoncini est un soutien de poids à l'écosystème. L'année dernière, Jaïna a rejoint Daphni et Marc a pris la place de Marie Ekeland. Et alors qu'il s'apprête à lever un

nouveau fonds d'une centaine de millions d'euros, l'investisseur a décidé de montrer à la France qu'elle avait d'incroyables talents entrepreneuriaux en participant à l'émission "*Qui veut être mon associé*". Selon le décompte au cordeau tenu par son acolyte d'investissement Eric Larchevêque, ce sont déjà 585 000 euros qui sont passés de son compte en banque à ceux de 6 boites qu'il a choisi d'accompagner.

> " *Réussir à mettre en prime time une émission qui parle d'économie, de travail, de patrons et patronnes c'est un sacré truc. Ça fait passer l'idée que l'entrepreneuriat est accessible et c'est ce pour quoi je me suis battu pendant des années* "

À la recherche du temps perdu

Mais s'il investit, son temps et son argent, l'envie d'entreprendre le démange toujours autant. Il y a quelques années, en parallèle du suivi de Jaïna Capital, il observe, le torse gonflé (liberté personnelle d'imagination de l'autrice), la nouvelle économie qui fleurit en France et à laquelle il a contribué mais décide de remettre, littéralement, les mains dans le cambouis. En 2016, il lance Heroïn, une première marque de vélos ultra premium et réitère fin 2019 avec l'annonce de la création d'Angell Bike, un vélo électrique qui a tout d'une Rolls et qui, Marc Simoncini l'annonce, sera sa dernière startup.

> " *C'est la première fois de ma vie que je dirige une startup dont le produit me passionne et qui me ressemble. Quand j'ai lancé Meetic j'étais*

> *marié, j’ai investi dans Winamax mais je ne joue pas au poker, j’ai lancé Sensee mais je ne porte ni lentilles ni lunettes… Aujourd’hui j’allie enfin passion et business et je ne ferai plus rien après* "

Plus rien si ce n'est peut-être continuer à produire des films ? Car les passions de Marc sont aussi nombreuses que les lignes sur son CV. Et parmi celles qui l'habitent, il y a la littérature et le cinéma. Il crée ainsi Reborn Productions en 2014 et s'associe en 2016 à l'auteur et réalisateur français Jérôme Salle pour créer Super 8. *Petit Pays*, l'adaptation du roman éponyme de Gaël Faye, et nouveau film du producteur/entrepreneur/investisseur sortira d'ailleurs sur les écrans le 18 mars. Une preuve de plus, s'il en fallait une, que le petit pays de Marc, slasheur en chef, semble n'avoir aucune frontière.

Article écrit par Anais Richardin