

Fabrice Grinda, un entrepreneur millionnaire qui veut faire mieux

Après Aucland, il a cédé Zingy, fournisseur américain de contenus mobiles, à un groupe japonais.

Sa troisième entreprise lui a permis de toucher le jackpot. Fabrice Grinda, connu en France pour avoir monté le site d'enchères en ligne Aucland, racheté par Europ@web, l'éphémère fonds d'investissement de Bernard Arnault, est parvenu à céder Zingy pour 100 millions de dollars au groupe japonais For-Side en mai 2004. Il a trente ans, contrôlait 53 % du capital et la moitié de la somme a été payée en cash. « Je voulais obtenir une totale indépendance financière avant l'âge de trente ans », explique Fabrice Grinda. C'est chose faite.

Quand, fin 2000, il cède ses actions à Bernard Arnault, avec qui les relations ont été tendues, cet ancien consultant de McKin-

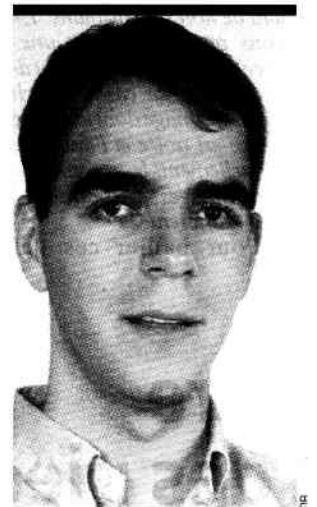
sey formé à Princeton fait un peu de conseil auprès de start-up françaises et se cherche une nouvelle idée. « C'est quelqu'un qui aime confronter ses opinions et réfléchir en dehors de sa sphère. Il est par ailleurs extrêmement cultivé », observe Walter Bouvais, cofondateur du magazine en ligne « Terra Economica ». « Il a beaucoup appris de l'expérience Aucland. Et, s'il n'est pas un créatif, c'est quelqu'un qui a une capacité d'exécution impressionnante. Le Fabrice Grinda d'aujourd'hui n'a plus grand-chose à voir avec celui d'il y a quatre ans. Entre-temps, il a tout appris », observe Marc Simoncini, le PDG du site de rencontres Meetic. Le jeune entrepreneur pensera d'ailleurs à se lancer dans les sites de rencontres ou de référencement payant, avant de se décider à « créer la plus grosse société de médias mobiles sur le marché américain ».

Copier les bonnes idées

Zingy a été l'un des premiers fournisseurs de contenu mobile aux Etats-Unis, un marché qui a décollé beaucoup plus tard qu'en Europe, notamment en raison du manque d'interopérabilité entre les réseaux. Mais Fabrice Grinda a un talent : il sait copier les bonnes idées. L'exemple d'eBay l'avait inspiré pour Aucland, cette fois-ci c'est celui de Kiwi, une start-up française dirigée par Jean-Baptiste Rudelle (cédée à American Greetings), qui l'inspire. « Tout le monde m'a dit que c'est la pire idée que j'ai jamais eue, mais j'ai bien vu que le mobile en était à la préhistoire aux Etats-Unis à cette époque. Il n'y avait même pas d'interopérabilité des SMS ! ». A cette époque, les télécoms sont en plein crash, les actions des opérateurs sont en chute libre. Cela ne l'empêche pas d'emménager à New York fin juin 2001.

Itinéraire

- 1994.** Etudiant à Princeton, il crée sa première société, Princeton International Computers.
- 1996.** Il ferme l'entreprise et entre à vingt et un ans chez McKinsey comme consultant à New York.
- 1998.** Il revient en France pour créer Aucland, un site de ventes aux enchères.
- 2000.** Il cède ses parts dans Aucland à Europ@web.
- 2001.** Il fonde Zingy, une société de contenus pour les mobiles.
- 2004.** Il revend Zingy au groupe japonais For-Side, mais demeure PDG.



Le site est lancé en deux mois et trois jours, le 5 septembre 2001. « Il s'agit de licencier du contenu packagé pour les portables et de le vendre aux opérateurs et aux médias. La structure des droits de propriété intellectuelle est très divisée aux Etats-Unis, d'où un acteur tel que Zingy pour les agréger et les revendre », explique Fabrice Grinda.

Les premiers contrats sont signés avec des fournisseurs d'accès à Internet et, un an plus tard, Zingy compte un million de membres. Le bouche-à-oreille fonctionne à merveille chez les jeunes, qui se ruent pour personnaliser leurs téléphones. Zingy devient alors payant (2 dollars par mois par membre). A partir de fin 2002, le site commence à vendre sa plate-forme en marque blanche à MSN, aux opérateurs Nextel et Sprint et au mexicain Telsel ou à des équipementiers, comme Motorola. En 2004, les contrats explosent : Verizon, Cingular, MTV... La société est implantée au Paraguay, en Colombie, au Mexique, au Brésil, au Canada.

Fabrice Grinda estime qu'« il a la chance de créer une société qui vaut 1 milliard de dollars aux Etats-Unis ».

Ce dernier succès le laisse espérer porter ses rêves plus haut encore. Il voudrait ne s'entourer que de gens plus intéressants que lui et « faire à grande échelle » ce qu'il a fait « à petite échelle ». Il se sent « citoyen du monde », admire Bill Gates, et aimerait pouvoir influencer à la façon de ce dernier quand il a créé un fonds pour lutter contre le paludisme. C'est « quelqu'un de brillant et d'extrêmement rapide qui n'a pas fini de nous étonner », assure Marc Simoncini. Très ambitieux, il apparaîtrait facilement mégalomane et présomptueux à ceux qui ne le connaissent pas. Sa franchise, sa décontraction soulignent combien il fait peu de cas de l'idée que se font les autres de lui. « Mais c'est quelqu'un de bien intentionné. Ses buts sont intéressants. C'est un homme d'action qui veut agir sur les choses », estime Walter Bouvais.

VIRGINIE ROBERT

Ses neuf critères pour évaluer une idée d'entreprise

1. Un marché potentiel de 1 milliard de dollars.
2. Un modèle économique valide dès le lancement et une bonne connaissance des marges que génère l'activité.
3. L'idée ne doit pas avoir besoin de plus de 2 millions de dollars de financement à l'amorçage et de 15 millions de dollars au premier tour.
4. Etre sur un marché où on peut arriver en premier.
5. Etre sur un marché où les économies d'échelle sont très fortes.
6. Choisir un marché en croissance, qui attire investisseurs, clients et presse.
7. Un marché où le dirigeant peut exécuter rapidement.
8. Une idée qui me donne envie.
9. Peu de risque de désintermédiation, soit des fournisseurs, soit des clients.