

**INTERNET**

# Le site d'annonces en ligne Olx lève 13,5 millions de dollars

Un entrepreneur français installé aux Etats-Unis s'est inspiré du site de petites annonces Craigslist.

DE NOTRE BUREAU  
DE NEW YORK.

Mieux vaut tenir que courir. Fabrice Grinda, serial entrepreneur français établi à New York, vient de lever 13,5 millions de dollars pour Olx, un site d'annonces gratuites. Les investisseurs sont les mêmes qu'au premier tour, à savoir General Catalyst, Bessemer Venture Partners, Founders Fund et DN Capital, qui avaient déjà investi 10 millions de dollars au moment de la création de l'entreprise en septembre 2006.

« *Le capital-risque va se retourner. Google a perdu 40 % en Bourse, le marché des introductions est fermé, le monde de la finance est en train de réduire ses effets de levier. Il y aura moins de capitaux disponibles et les valorisations des entreprises vont avoir tendance à diminuer* », observe Fabrice Grinda, qui a donc pris les devants et opté pour un refinancement plus tôt que prévu.

Après avoir copié eBay en lan-

çant le site d'enchères Aucland en France (cédé à Europ@web), puis importé aux Etats-Unis le téléchargement de sonneries mobiles avec Zingy (revendu à un groupe japonais pour 100 millions de dollars), Fabrice Grinda veut à présent aujourd'hui exporter dans le monde le modèle de Craigslist, premier site de petites annonces aux Etats-Unis. En mars, celui-ci a comptabilisé, selon Comscore Media Metrix, 28,6 millions de visiteurs uniques et 8,3 milliards de pages vues. Le site se rémunère en vendant à bas prix des annonces d'emplois dans 10 villes américaines et les offres des agences immobilières de New York.

## Le choix de la publicité

Avec 1 million d'annonces et 200 millions de pages vues par mois, Olx est encore un tout petit site. Il offre quatre catégories (emploi, immobilier, automobile, produits à vendre) et a fait le choix de la publicité pour se ré-

munérer. Les responsables de Craigslist, quant à eux, ont toujours refusé d'avoir recours à la publicité afin de préserver l'esprit communautaire de leur site – une démarche qui constitue une exception notable parmi les sites Web actuels.

Les dirigeants d'Olx, parmi lesquels des anciens du site Meetic, ont choisi une stratégie de contournement. Inutile de se confronter à Craigslist aux Etats-Unis, par exemple.

Olx fait aussi l'impasse sur les régions où les sites de petites annonces sont forts, telles que la France (avec leboncoin.fr, vivastreet.fr ou kijiji.fr) et l'Italie, pour se concentrer sur les marchés vierges. Ainsi est-il déjà implanté dans une quarantaine de pays comme l'Espagne, le Portugal, le Mexique, l'Argentine, le Brésil, les Philippines, et figure-t-il parmi les quatre premiers sites en Chine avec www.edeng.cn.

Les nouveaux fonds vont financer la poursuite du déploie-

ment mondial de la société : 65 pays et 40 langues avant la fin 2008. Ils serviront également à l'amélioration des produits, au marketing et aux acquisitions.

## Moscou et Buenos Aires

Olx a déjà acheté quatre petites sociétés, dont une à Moscou. « *C'est l'occasion de voir si l'on doit fonctionner avec des directeurs par pays. Jusque-là, tout était centralisé à New York et Buenos Aires* », indique Fabrice Grinda, qui espère atteindre la rentabilité en 2009. Olx, dont le siège est situé à New York, a localisé l'essentiel de ses 92 salariés à Buenos Aires. Une implantation en Argentine qui tient au hasard. Le site d'enchères DeRemate, dirigé par son ami Alec Oxenford (coprésident d'Olx), venait d'être cédé au printemps 2006 à Mercado Libre, libérant de ce fait toute une équipe de développeurs qui a été embauchée pour travailler sur Olx.

VIRGINIE ROBERT