

## Prix de l'Entrepreneur de l'Année : Vente-privee.com : pionnier du "shop entertainment"

Publié le 21.10.2016

### **Ce fleuron du commerce électronique français vise les trois milliards d'euros de volume d'affaires et poursuit habilement sa stratégie de diversification.**

Il fait partie de ces entrepreneurs tricolores qui portent une certaine idée du capitalisme. Dans son bureau à la confluence de la tanière animale, du cabinet de curiosités et de la galerie d'art contemporain, Jacques-Antoine Granjon rappelle que : "le véritable danger pour un créateur est de ne pas comprendre qu'il faut sans cesse se réinventer". A 54 ans, cette figure du monde des affaires français est l'un des pionniers du shop entertainment. Le principe : vendre sur une plateforme des fins de stock dans un bel écrin. "De la mise en scène à la relation client, nous visons l'excellence du service", scande le fondateur de Venteprivee. com qui compte plus de 60 millions de membres répartis dans 12 pays en Europe.

En trente ans de carrière, l'entrepreneur a édifié un empire en faisant muter sa société Cofotex, leader européen de la vente de fins de série avec un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions de francs en 1999. Ce visionnaire épris d'architecture a essaimé en Seine- Saint-Denis : six bâtiments abritent la majorité des 4 000 collaborateurs du groupe. En quinze ans, il a élevé Venteprivee. com dans les hautes sphères du commerce électronique européen avec un volume d'affaires établi à deux milliards d'euros en 2015, et qui table sur trois milliards d'euros cette année grâce à ses dernières acquisitions. "Notre territoire, c'est l'Europe et nous n'avons pas encore exploité toutes les potentialités", précise cet adepte de la croissance organique. Aujourd'hui, le fondateur de Vente-privee.com détient toujours près d'un tiers du capital de son entreprise après avoir cédé 20 % des parts en 2007 pour un montant de 200 millions d'euros au fonds d'investissement américain Summit Partners. Un tour de force.

### **Bâtir durablement**

En toute discrétion, Jacques-Antoine Granjon est un homme de construction, à l'instar de sa cousine Sophie Bellon, PDG de Sodexo, premier employeur français privé du monde avec 420 000 postes créés. Son plus grand regret reste sans doute sa tentative de conquête des Etats-Unis, avortée en 2014 après trois ans de déploiement. "C'était une expérience", confie celui qui s'est relevé avec un appétit intact. Récemment, Vente-privee.com s'est offert le groupe espagnol Privalia, le Suisse eboutic.ch, et le Belge venteexclusive. Obsédé par l'excellence du service comme des chiffres, ce pygmalion pour entrepreneurs de la tech porte des convictions, goûte peu les mondanités et affiche ses principes au risque de se faire taxer de patron tricolore exotique. Lui, ce qui l'intéresse, c'est Venteprivée. "Il est connecté 24 heures sur 24", dépeint son entourage. Mais depuis quelques années, ce n'est plus sa seule image.

En coulisses, ses investissements personnels révèlent sa conception politique et éthique de la responsabilité de l'entrepreneur. Dans un pays terrifié par l'idée de son déclin, Jacques-Antoine Granjon est, comme ses amis Xavier Niel (Iliad) et Marc Simoncini (Meetic), un antidote aux idées noires. Du lancement de la plateforme consacrée aux voyages, aux rachats de salles de spectacles en passant par la construction de bâtiments design, ce visionnaire investit là où l'on ne l'attend pas. Il a mis le pied à l'étrier à bon nombre d'entrepreneurs, financé et racheté des dizaines de start-up (Misterfly, Weezevent, Looklet...) dont certaines sont hébergées dans ses locaux de la Plaine- Saint-Denis, les anciennes imprimeries du *Monde* acquises en 1996.

Mais que transmet-il à cette nouvelle génération qui rêve de remodeler le visage du capitalisme en y injectant une bonne dose d'intégrité, de transparence et de durabilité ? Une certaine idée de l'esprit entrepreneurial et une capacité à prendre des risques. "C'est notre devoir de bâtir durablement. Une forme de respect que nous témoignons aux générations futures. Il faut prendre son temps et ne pas faire les choses en se pressant pour du profit à court terme."