

ActuDécideurs

Portrait.

Avec son service de renseignements gratuits, le 3999, Jean Rouch, fondateur de la CIPE France revient sur le devant de la scène économique lyonnaise

C'est peut-être la maturité, l'expérience, ou tout simplement un optimisme indéfectible. Jean Rouch, n'en démord pas, le 3999, son service de renseignements gratuits hors coûts opérateurs, « séduira ». À 56 ans, l'ancien président fondateur de la CIPE France, une entreprise de télé-surveillance créée en 1986, cotée en Bourse en 1990, qui a compté jusqu'à 2 500 salariés en Europe, avant de la revendre au Groupe Taiko ADT en 1998, remet le bleu de chauffe.

Avec passion et un sens du commerce bien affirmé, le natif de Casablanca qui a vécu toute son enfance à la Duchère entouré de ses sept frères et sœurs, revient dans le monde des affaires avec beaucoup d'envie. Alors qu'il pourrait bien s'en passer et vaquer, sans nul doute, tel un rentier, à d'autres occupations. Ce titulaire d'un CAP électrotechnique, qui se plaisait durant son adolescence à bricoler tout et n'importe quoi jusqu'à bidouiller le tableau de bord de la Simca de son père pour la faire démarrer sans clé, n'est apparemment pas grisé par le succès.

En 1982, lorsqu'il envahit les villes de France avec ses journaux lumineux, il n'a que 28 ans, déjà marié, sa réussite est fulgurante et il revend au plus offrant. Quelques mois plus tard, il rebondit de plus belle en créant la CIPE, une entreprise qui démocratise la télésurveillance, la poule aux œufs d'or qui lui apporte la gloire en 1993 lorsqu'il est élu entrepreneur de l'année, et que son Groupe dégage des rentabilités qui en font pâlir plus d'un. La success story de Jean Rouch, un temps président de l'AS Duchère, sponsor de l'Asvel dans les années 90, ne s'arrête pas là. En mai 1998, « face à une offre qui ne se refuse pas », concède-t-il, il finit par céder le Groupe CIPE au Groupe Taiko ADT pour une somme avoisinant les 430 millions d'euros. De quoi, sans doute, voir venir. C'est en investissant dans des complexes hôteliers, notamment le



/ Franck Bensaid

Un peu, beaucoup... A LA FOLIE

>> Sa passion

« C'est sans aucun doute créer de la richesse. J'ai essayé plusieurs sports : le bateau, le golf... Mais ça me fatigue vite, j'en ai marre rapidement. Ce qui me régénère, ce n'est pas d'être sur un green mais d'être sur le terrain pour bâtir un projet solide. »

>> Son voyage

« New York me fascine. Cette ville est gigantesque, elle m'a permis à plusieurs reprises de découvrir ou de redécouvrir une culture de l'entrepreneuriat qu'on a du mal à percevoir en France. »

>> Son restaurant

« Le Bo Sushi, rue Bossuet dans le 6^e arrondissement. Comme son nom l'indique, il propose des sushis. Un mode alimentaire que j'ai découvert il y a peu et dont je raffole maintenant. Dans ce restaurant de sushis l'ambiance est agréable et la carte variée me permet de composer des menus à ma guise. »

>> Son rêve

« Mon rêve, ce serait de percer, dans les prochaines années, dans le monde des renseignements avec mon concept. »

Avec son 3999, Jean Rouch crée les services de renseignements low-cost

NogaHilton à Cannes, que Jean Rouch tente une reconversion. Dont il ne dit mot, estimant que « cela n'a pas été un fleuve tranquille ». « Débarrassé de l'hôtellerie et animé par l'envie de créer après avoir soufflé quelques années », Jean Rouch s'est mis en tête « de refaire quelque chose d'envergure ».

Après avoir tâtonné « en étant intéressé par les nouvelles technologies comme les vieux de l'époque », il s'est assigné, il y a trois ans maintenant, un nouvel objectif : créer un service de renseignements multicanaux gratuits. « Lorsque le 12 a été libéra-

lisé en 2005, je me suis dit qu'il était inconcevable de payer des renseignements », confie-t-il pour expliquer la genèse de 3999.

Ce service de renseignements low-cost installé à Francheville (8 salariés) délivre via les nouvelles technologies - la reconnaissance vocale en tête - des informations de type annuaire, mais aussi la météo, le cinéma ou la Bourse avec un numéro court non surtaxé consultable sur Internet, le téléphone, par SMS et sur iPhone. Jean Rouch aurait investi, avec un associé, 5,2 millions d'euros via sa holding située à Bruxelles - un partenaire

financier serait pressenti. Il attend dès la première année entre 30 et 40 000 abonnés en France.

Des professionnels qui s'abonneront au 3999, via un réseau de 50 VRP qu'il est en train de mettre en place, pour 10 euros par mois environ (nom de domaine, hébergement d'une page web dédiée, référencement Google adwords etc.) sur un an.

Un business model déjà éprouvé avec la CIPE, qui, s'il est de nouveau couronné de succès, fera de Jean Rouch, à n'en pas douter, un homme heureux.

Franck Bensaid