



David, conciergerie de luxe

AVENUE DES CHAMPS-ÉLYSÉES (PARIS, VIII^e), HIER. David Amsellem, 29 ans, est à la tête d'une fortune qui s'élève à plus de 1 million d'euros. (LP/GUILLAUME ROUJAS.)

4/5 RICHES AVANT 40 ANS. Ils sont jeunes, ont réussi leur vie et touché le pactole. Ils livrent les clés de leur réussite.

DAVID AMSELLEM ferait pâlir d'envie les chefs d'entreprise les plus ambitieux. Sa fortune, qui s'élève aujourd'hui à plus de 1 million d'euros, ce jeune homme de 29 ans l'a construite grâce à un flair infailible qui lui permet de « comprendre le business naturellement ». Depuis 2007, il est à la tête du bureau français de Quintessentially, le leader mondial des services de conciergerie de luxe. Sa mission : satisfaire dans les plus brefs délais les caprices d'une clientèle fortunée. « Nous sommes des facilitateurs de vie. C'est un boulot à la fois dopant et amusant. Et en France, tout reste à faire dans le domaine de la prestation de services. » En seulement quelques mois, David est parvenu à faire sortir sa société d'un côté « strass et paillettes », trop réducteur à son goût, pour développer une offre beaucoup plus large, notamment en direction des entreprises. Une orientation payante, puisqu'il a fait passer le chiffre d'affaires de 200 000 € à 4,4 millions espérés en 2008...

à Cannes, la ville où il a grandi. Il a réussi à se distinguer sur un marché encombré, en proposant « l'offre la moins chère ».

S'il n'a aujourd'hui « que » 300 000 € sur son compte courant, c'est parce que David « réinvestit chaque euro gagné » dans ses sociétés. Une situation qui lui permet de vivre dans un « confort sympathique » : ce jeune homme simple, en col blanc et costume sombre, roule en Mercedes, mange à des tables étoilées, fréquente des hôtels luxueux, mais ne possède aucun bien immobilier et estime « n'avoir aucune facétie matérielle ». Il se contente de louer un studio place des Vosges, à Paris, dans le même immeuble que Jack Lang : « Je me fiche complètement de devenir l'homme le plus riche de France. Si je suis entrepreneur, c'est parce que j'ai la passion de faire, de construire. Mais l'argent n'a jamais été mon moteur ».

Dès son plus jeune âge, David a l'éttoffe d'un entrepreneur. A 20 ans,

il intègre Supélec et prend la tête d'Ingécom, une société d'ingénierie en communication qui emploie des étudiants des grandes écoles. « Je n'aurais pas pu rêver meilleure formation : on faisait 20 millions d'euros de chiffre d'affaires et je gagnais 60 000 € par an ! » Puis c'est l'époque de la bulle Internet. Avec un ami, David met au point Pharmabar, un ingénieux système de navigation sur Internet par code-barres destiné aux pharmaciens. Mais le « projet génial » tourne court. L'aventure n'aura duré que six mois, mais l'expérience l'a marqué pour toujours : « A l'époque, tout était possible. Pour bosser 24 heures sur 24, mon pote et moi dormions chacun trois heures par nuit. Et on courrait partout pour lever 2 millions d'euros... » A 23 ans, son diplôme de Supélec en poche, David prend alors part au lancement de Poweo, en devenant directeur marketing du fournisseur d'énergie. « C'était une énorme expérience, aux côtés d'un entrepreneur-né. » Car David collabore alors avec celui qui est resté son « mentor » : Charles Beigbeder. L'estime est réciproque : « David est un vrai boss, monstrueusement efficace. Je pense qu'il ira très loin,

prédit le PDG de Poweo. Mais il est très impatient. J'ai rapidement senti qu'il voulait être autonome. » Leader dans l'âme, David avoue effectivement « avoir beaucoup de mal avec la hiérarchie ».

« Un mec de challenge »

La page Poweo tournée, il fait fortune en tant que trader à Lausanne. « Un jour, à Genève, je vois écrit dans une boutique : *Bronzez sans UV en moins de 20 secondes*, le produit marketing parfait. » Commence alors une « success-story incroyable » dans le milieu esthétique : en six mois, David rachète ce concept de cabines autobronzantes, décroche trois licences d'exclusivité aux États-Unis, puis devient leader sur le marché français ! « Mais j'ai vite compris que la dimension de ce business ne me convenait pas. Je voulais être un vrai capitaine d'industrie. »

Au vu de son parcours, on pourrait le croire instable. Mais n'allez pas lui dire qu'il a la bougeotte : « Je suis un agité, c'est vrai... mais je suis un mec de challenge, pas un gestionnaire. Et j'ai toujours mené à terme tous mes projets », affirme

David avec fierté. Il ne nie pas son impatience, mais l'explique par sa perpétuelle quête de liberté. « J'aimerais me libérer des contraintes matérielles. Je veux avoir le luxe de me consacrer à ma famille et mes passions. C'est pour ça que je ne me vois plus travailler après 40 ans... » La liberté, un concept qu'il revendique jusque dans ses loisirs : « Depuis que j'ai découvert le planeur, c'est devenu une vraie passion. S'arracher à la terre et ne plus sentir que le bruit du vent, c'est une sensation tellement extraordinaire... »

BLAISE MAO

Demain : Jérôme Lacrosnière, 38 ans, a créé une agence de photo en Chine

REPÈRES

- **1998.** Entre à Supélec et prend la tête d'Ingécom, la première « junior entreprise » de France.
- **1999.** Fonde Pharmabar, un portail business to business, liaison entre deux entreprises, pour l'industrie pharmaceutique.
- **2002.** Directeur marketing de Poweo, fournisseur privé en énergie.
- **2004.** Part à Lausanne faire du négoce en électricité chez Avenis Trading.
- **2005.** Il devient leader français sur le marché des fabricants esthétiques.
- **2006.** Prend la tête des Vins IDS, l'unique producteur mondial de grands crus casher.
- **2007.** Prend la direction de Quintessentially France, le leader mondial des services de conciergerie.
- **2007.** Rejoint deux amis d'enfance pour diriger Citydom, une société de services à domicile.

LES CINQ CLÉS DE SA RÉUSSITE

- 1 Voir les choses en grand.** « L'essentiel, c'est de ne pas avoir de complexes et de voir les choses en grand. » Pour preuve ses projets : créer son propre business en partant de zéro, ouvrir un marché.
- 2 Son ouverture d'esprit.** Etre un businessman reconnu n'empêche pas d'être un intellectuel averti. En même temps que Supélec, David a passé une licence de philosophie !
- 3 Anticipation et prise de risques.** « Etre entrepreneur, c'est comme jouer aux échecs. Il faut en permanence avoir plusieurs coups d'avance. Plus on accumule d'expérience, plus on devient visionnaire. » Il met au point des business plan sur tout et n'importe quoi... Un bon entraînement pour mieux gérer ses sociétés.

- 4 Le respect de l'éthique.** « Je suis un vrai tyran de l'éthique ! » explique David, qui consacre beaucoup de temps à la gestion du personnel. « Ma porte est toujours ouverte », précise cet adepte d'un management participatif. Une rigueur d'esprit qui lui permet d'être « pris au sérieux » dans les affaires.
- 5 Sa gestion de l'emploi du temps.** Bourreau de travail, il « ne supporte pas les horaires et les plannings » et quitte rarement son bureau avant minuit. « Je suis incapable de rester une heure sans rien faire », avoue le jeune homme, qui a toujours une valise prête au cas où... Car s'il n'a pas pris de vacances depuis trois ans, il se réserve quelques week-ends pour des « voyages coups de tête ».

« L'argent n'a jamais été mon moteur »

L'univers du luxe, David le découvre en mai 2006 lorsqu'il prend la direction des Vins IDS, la seule société productrice de grands crus « casher ». « J'ai développé un réseau de clients très puissants à travers le monde. Ça m'a donné envie de proposer à ces millionnaires une offre de services beaucoup plus large », glisse David dans un sourire malicieux. Avec deux amis d'enfance, il s'est également lancé il y a quelques mois dans l'aventure Citydom, une société de services à domicile basée