

Christophe Campuzan

« Un rôle de chef d'orchestre »

Après Virtual Expo, Christophe Campuzan a multiplié les projets technos. On lui doit Mymarseille.com devenu Mychezmoi.com et une nouvelle application dédiée à la rencontre affinitaire, Ricochet.

Un double diplôme Arts et métiers et ESSEC aurait pu prédisposer Christophe Campuzan à une carrière dans le conseil. Embauché chez Deloitte à Paris, il ne donne pas suite. L'envie de quitter la capitale et de voir d'autres horizons le conduisent finalement à prendre une petite participation dans l'entreprise marseillaise « Directindustry » devenue « Virtual-Expo ». Il y passe 9 ans, l'occasion de faire ses armes et de s'interroger sur la logique entrepreneuriale. « J'ai commencé à faire une veille sectorielle ». Mais sa principale motivation réside dans sa volonté de répondre à un besoin sociétal sans tomber dans la prestation pure. Fort de ce constat, il développe en 2010, avec Magali Avignon, directrice générale, Mymarseille.com une agence de services immobiliers nouvelle génération. « Avec un site internet performant, des visites virtuelles, une organisation du travail innovante ». Ca cartonne et l'entreprise se ramifie entre Aix-en-Provence et Marseille, et Lyon. Mais c'est dans l'environnement d'une start up que Christophe Campuzan se trouve le plus à son aise « Avec une équipe resserrée, agile, réactive, d'une dizaine de personnes. Dans ce cas le chef d'entreprise a un vrai rôle de chef d'orchestre ». Les qualités qu'il considère indispensables ? La pugnacité, la capacité à arriver au bout, à ne jamais lâcher quels que soient les obstacles. Il part alors sur un nouveau projet, Ricochet, une application qui a pour ambition de fluidifier la relation amicale. « Là encore, le manque est évident. Chacun est aujourd'hui hyper connecté mais il est devenu très difficile de rencontrer de nouvelles personnes ». Le voilà revenu dans la technologie un univers qui lui sied davantage que l'opérationnel d'une grosse PME. Financièrement, il a un peu d'avance. « Pour Ricochet j'amorce avec 200 000 euros », le temps de tester le process et de faire évoluer le business plan avant de passer d'ici la fin de l'année à une levée de fonds, pour développer l'application au-delà des frontières. « Il faut trouver le bon timing pour la levée de fonds, qui doit être réalisée ni trop tôt, ni trop tard. Pour



« Chacun est aujourd'hui hyper connecté mais il est devenu très difficile de rencontrer de nouvelles personnes »

mymarseille.com j'ai trop attendu et investi 1,8 million d'euros sur fonds propres. Aujourd'hui je ferais différemment mais je ne veux pas prendre non plus le risque de me faire diluer trop fortement trop rapidement ». Le projet d'après est

déjà dans les tuyaux, un concept de start up studio. « Je voudrais inverser la tendance du capital risque, créer un board avec des experts qui développent des projets ensuite gérés par un directeur général ».