

72 / GRANDS FORMATS | BUSINESS

Le système Rousselet

# La martingale du roi des



*Concentration discrète, lobbying au plus haut niveau, rentabilité record. Créé par André Rousselet, ami intime de François Mitterrand, puis développé par son fils Nicolas, le Groupe G7 accapare la rente du taxi parisien et fait monter les prix pour les clients. Face à l'offensive des voitures avec chauffeur, le groupe affûte un projet d'envergure internationale pour contrer Uber*

↳ DOMINIQUE NORA



**V**endredi 6 février, dans un restaurant près de la place de la Bourse, à Paris, Nicolas Rousselet, souriant mais méfiant, a apporté force graphiques et documents. « De toute façon, quoi que je dise, il est devenu à la mode de descendre les taxis? » s'agace-t-il. Ce patron discret de 49 ans dirige le Groupe G7, une affaire familiale bâtie par son père, André. Il est intarissable sur l'excellence de ses voitures haut de gamme, avec réseau wi-fi et 4G, mais il se montre beaucoup plus fuyant à propos de son quasi-monopole sur la réservation de taxis à Paris ou le taux de rentabilité extravagant de cette activité. Pas étonnant : comme le prouvent ses comptes, que nous dévoilons (voir p. 74), le Groupe G7 a transformé son business en « machine à sous ». Son système bien huilé et très opaque, que « L'Obs » a reconstitué, fonctionne au

détriment des Parisiens, de l'emploi, et même, in fine, du métier de chauffeur de taxi. Car en protégeant sa rente, le groupe a ouvert un boulevard à ses concurrentes : les plateformes de voitures de transport avec chauffeurs ou VTC, autorisées en France depuis 2009. Démonstration.

### ACQUISITION SECRÈTE

Flash-back : quand, en 1981, André Rousselet devient directeur de cabinet du président François Mitterrand, il possède déjà la compagnie G7, développée à partir d'une filiale défective de 150 taxis, reprise en 1980 à Simca. Financier habile et charismatique, redoutable négociateur, Rousselet père redresse l'activité et rachète les parts de ses associés. Il devient seul maître à bord d'une affaire qui, dès 1982, aligne 2 000 voitures. À partir de 1986, il se consacre à son autre bébé, Canal+, et délègue pendant dix ans l'opérationnel à un directeur général, Jean-Jacques Augier. ➤

Nicolas Rousselet, patron du groupe G7

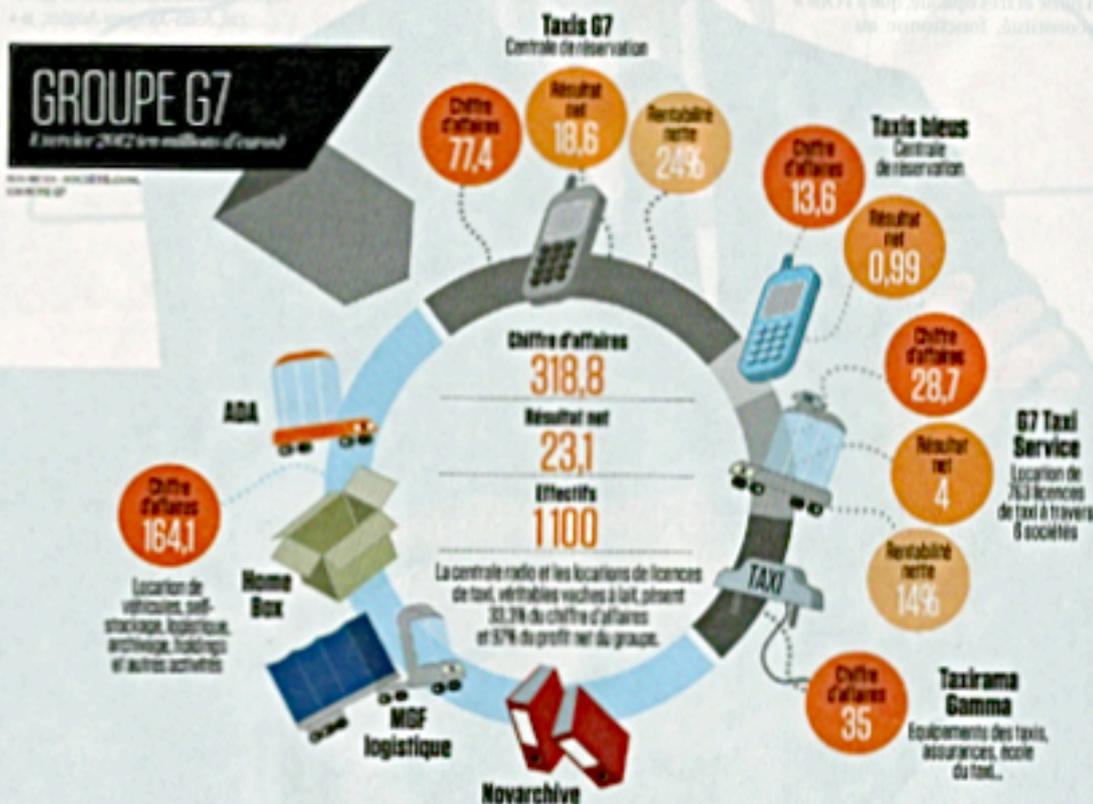
► à qui il demande aussi de « coacher » son fils, qui prend la succession en 1997. Aujourd'hui Nicolas est seul aux commandes d'un groupe familial, possédé à parts égales par André, 92 ans, et ses trois enfants. Leur fortune est évaluée à 200 millions d'euros, ce qui en fait la 273<sup>e</sup> fortune française, selon le classement « Challenges ».

La montée en puissance du Groupe G7 s'est faite graduellement. En 1993, la société avale son principal concurrent, les Taxis bleus. Mais cette transaction reste secrète pendant une décennie ! Pas une ligne dans la presse, pas un mot non plus dans une biographie fustigée d'André Rousselet, publiée en 2001 (1). Pour éviter une enquête antitrust ? « A l'époque, les deux compagnies étaient petites », se défend Nicolas Rousselet. Plus maintenant ! Les centrales radio des deux enseignes comptent 10 000 taxis affiliés, sur un total de 17 500 voitures à Paris. Soit 57% du parc. Mieux : de la formation ou des costumes des chauffeurs aux lumineux et taximètres, des assurances professionnelles à la vente ou la location de voitures et de licences, ses filiales ont investi tous les créneaux du marché. Pourtant, à ce jour, les Taxis bleus restent introuvables dans les brochures du Groupe G7... Dans ses comptes consolidés, que nous avons pu consulter, la seule trace de cette filiale est sa centrale de réservation ABO Taxi : une petite ligne dissimulée dans une liste de quelque 180 holdings et sociétés financières, immobilières ou opérationnelles, dont une luxembourgeoise. Un maquis touffu, qui entretient l'opacité des affaires.

## LOBBYING EFFICACE

L'acquisition en catimini des Taxis bleus illustre le pouvoir d'influence pérenne de cette famille sur les administrations et les politiques de gauche ou de droite. « Lobbying ? En la matière, je suis un amateur comparé à Uber, qui paie 160 professionnels », se récrie Nicolas Rousselet. C'est que G7 dispose d'autres moyens. Comme la colère des chauffeurs et le blocage du périph, que le PDG affirme ne pas encourager, mais dont il joue habilement. Il y a aussi une proximité historique avec le ministère de l'Intérieur et sa Préfecture de Police. Ainsi, fin 2007, le gouvernement Fillon demande un rapport sur les taxis au préfet Pierre Chassigneux, président du groupe Saref. Coïncidence ? Ancien directeur des Renseignements généraux puis directeur de cabinet de François Mitterrand, l'homme est une vieille connaissance d'André Rousselet via le corps préfectoral. Son travail, publié en avril 2008, est si conservateur que la presse le qualifie de « contre-rapport Attali », qui vient, lui, de prôner une véritable libéralisation du métier. Mieux : ce même Pierre Chassigneux devient ensuite... président des Taxis bleus, poste qu'il occupe encore à ce jour !

Pour casser cette connivence avec la Place-Bourbon, les partisans de la réforme demandent – en vain – à ce que la tutelle de la profession soit transférée, comme celle des VTC, au ministère des Transports. « Le régulateur ménage toujours le secteur qu'il contrôle.



C'est aussi vrai du Trésor avec les banques, et du ministère de la Santé avec les industries pharmaceutiques », explique Jacques Delpla, Ancien membre de la commission Attali, cet économiste préconise, lui, « la multiplication par deux en cinq ans du nombre de taxis en France ». De quoi créer 80 000 emplois, selon lui.

Surtout, Nicolas Rousselet est incontournable en tant que président de l'Union nationale des Industries du Taxi (Unit), le lobby de la profession. C'est à ce titre qu'il a été officiellement auditionné par la mission Thévenoud, qui a accouché fin 2014 de la loi du même nom. Résultat : depuis cinq ans, le lobby des taxis est arrivé à durcir les contraintes imposées aux VTC (formation, délais, tarification, prise en charge...).

## PÉNURIE OPPORTUNE

Hop taxi! Zut, déjà pris... Aux heures de pointe ou les soirs de week-end, trouver une voiture libre dans la capitale tient du casse-tête. Pourquoi? A Paris, c'est la Préfecture de Police qui donne les autorisations de stationnement. Seule cette précieuse licence - gratuite mais distribuée au compte-gouttes - autorise la maraude, prérogative exclusive des taxis, dont les tarifs sont en contrepartie réglementés. Les VTC, elles, n'ont pas le droit de stationner sur la voie publique ni de se faire hâler dans la rue, aux abords des gares ou des aéroports.

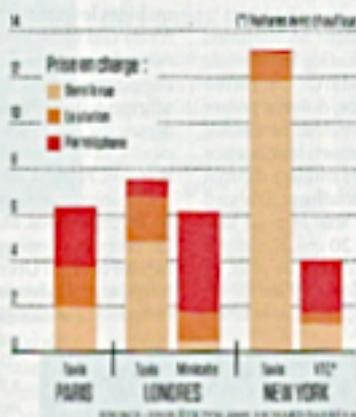
Or entre 1990 et 2002, aucune nouvelle licence de taxi n'a été attribuée, alors que le PIB de la région Ile-de-France augmentait de 16,9%, et le nombre des passages d'aéroports de Paris de 49%! Il y a 4 à 5 fois moins de chauffeurs pour le transport de particuliers à Paris qu'à Londres ou à New York, explique l'Autorité de la Concurrence, dans son avis du 13 décembre 2009. Et, selon le chercheur Richard Darbéra (2), « les Parisiens font en moyenne 6 voyages par an en taxi, les Londoniens 14 et les New-Yorkais 17 ». A cause, en partie, de cette pénurie qui se maintient, même en comptant les VTC.

Autre preuve d'un numerus clausus trop serré, selon l'Autorité de la Concurrence : l'inflation incontrôlée du prix de la licence de taxi sur le marché secondaire. Ce Graal du métier a doublé de valeur depuis le début des années 2000, pour atteindre actuellement entre 200 000 et 230 000 euros à Paris! « Cette cote traduit simplement la valeur d'un fonds de commerce », estime Nicolas Rousselet, qui préfère attribuer la difficulté à trouver un taxi, « aux embouteillages parisiens et à l'insuffisance de conducteurs de bus... »

Le Groupe G7 a construit son business model sur ce déséquilibre offre-demande. Car le manque de taxis dans les rues oblige les usagers à faire massivement appel aux centrales de réservation de G7, des Taxis bleus, et de leur seul petit concurrent parisien Alpha Taxis (1 500 voitures). Pire : en plus du prix des courses, les entreprises et les

## TAXIS : PARIS MOINS BIEN LOTI

Partage des marchés entre taxis et voitures de remise (en nombre moyen de voyages par habitant et par an).



et les abonnements des clients, elle présente, selon nos calculs, une rentabilité nette extravagante de 25% en 2013, alors que le groupe familial diversifié dans la location de voitures et la logistique (voir ci-contre), affiche une rentabilité globale déjà très honorable de 8%. Le secret le mieux gardé de Nicolas Rousselet, c'est qu'il réalise 97% de son bénéfice (24,5 millions d'euros en 2014), à travers seulement deux activités qui pèsent un petit tiers de son chiffre d'affaires : la centrale radio et la location de licences.

## CHAUFFEURS PAUPÉRISÉS

Pour vivre heureux, vivons caché! Effoctée via six sociétés aux noms abscons (Copagnu, Copagly, Taxitel...), la location de licences de taxi dégage elle aussi une marge nette hors norme de 14%. Un taux de profit qui devrait ulcérer les 763 locataires de G7 Taxi Service. Pourtant, « atteints du syndrome de Stockholm, peu d'entre eux sont prêts à critiquer publiquement le Groupe G7 », remarque Marie-Xavière Wizaquien, autrice d'un essai sur la profession (3). Il est certes plus facile, pour ces « forçats du métier », de passer leur colère sur les VTC, que de mordre la main qui les nourrit.

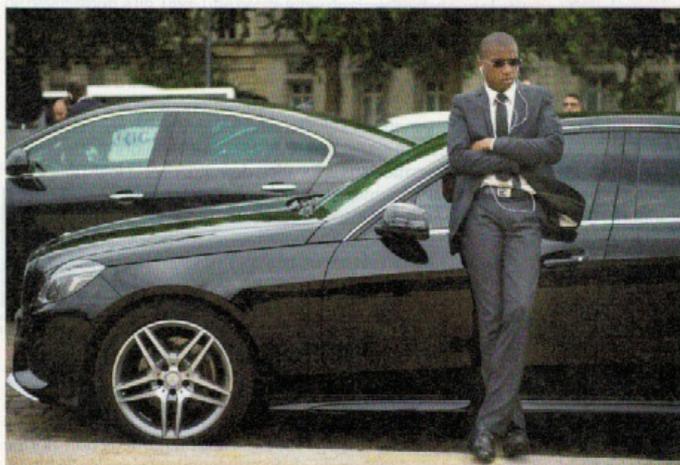
Seul ou presque, Djillali Ouanifou crie au scandale. « La situation des locataires tient de l'esclavage moderne », s'indigne le secrétaire général du Syndicat de Défense des Conducteurs du Taxi parisien (1 700 adhérents, dont 60% de locataires). « Ces chauffeurs, aux deux tiers d'origine étrangère, paient environ 4 500 euros mensuels au siège de G7 », détaille le syndicaliste. S'y ajoutent quelque 400 euros par mois pour ceux qui prennent la radio (50 euros supplémentaires la nuit). Et 25 à 30 euros par jour »



Ilure l'insolent, le taxisteur de G7.

➔ de gazole. « Avant même d'avoir roulé, ils ont déboursé 200 euros chaque matin... Avec moins de 10 courses quotidiennes, contre plus de 20 autrefois, ils triment 11 heures par jour, sept jours sur sept, juste pour rester la tête hors de l'eau », explique Djillali. Pour lui, G7 défend surtout ses propres intérêts : « Nicolas Rousselet mange avec le loup et pleure avec le berger ! »

Son syndicat a épaulé avec succès le chauffeur Mohammed Bahtiti, qui a obtenu la reconnaissance en justice le « lien de subordination » que lui imposait la centrale radio G7. Car même les artisans taxis, propriétaires de leur licence, doivent passer sous les fourches caudines du groupe, s'ils veulent bénéficier de sa centrale de réservation. Ceux qui ont amorti leur licence depuis longtemps arrivent à gagner plusieurs milliers d'euros par mois. Mais les locataires ou les endettés souffrent. D'abord parce que le contrat drastique de Taxis G7 leur impose une espèce de « permis à points » : une note sur 20 qui diminue à chaque écart constaté par un client mystère de G7. De plus, ils avaient aussi, jusqu'ici, l'interdiction écrite de « s'affilier directement ou indirectement à aucun autre service de mise en relation



Voiture de tourisme avec chauffeur, lors d'une manifestation à Paris en juillet 2014.

de transports de passagers à titre onéreux (centrale de réservation, service de commande par téléphone, par internet ou par smartphone). »

Une clause d'exclusivité que la loi Thévenoud vient de supprimer. Nicolas Rousselet se résigne à « vivre avec cette brèche » dans son contrat radio. En revanche, il est en guerre totale contre le projet d'« open data » de ce même texte, qui permettra aux taxis volontaires d'ouvrir au public leurs données de localisation, disponibilité et tarifs, facilitant ainsi la mise en contact avec des usagers via de nouvelles applications pour smartphone. Déjà, au Salon des Taxis le 31 janvier dernier, des chauffeurs cannois ont dévoilé Offwigo. « Cette application de réservation pour smartphone démarrera, si on arrive à recruter 15 000 membres », explique Georges Marchand. Sur son dépliant qui exhorte ses collègues à créer ensemble « le plus grand réseau de taxis indépendants de France », un petit codicille en dit plus long que de grands discours : « Indépendant ou affilié, propriétaire ou locataire, personne ne peut vous l'interdire. »

## CONTRE-ATTAQUE MONDIALE

Nicolas Rousselet, lui, ne supporte pas qu'on lui donne des leçons de modernité. Il a même attaqué en diffamation Nicolas Colin, un entrepreneur du numérique qui a publié sur le web un billet le qualifiant de « fossoyeur de l'innovation ». Outré, le roi du taxi vante l'avance technologique de son groupe : « Pionnière des voitures à moteur contre les fiacres à la fin du XIX<sup>e</sup>, la compagnie G7 est à présent championne de la French Tech », affirme-t-il. Il cite ses « 100 millions d'euros d'investissement depuis dix ans », ses « 40 informaticiens, ses cadres polytechniciens », sa « gamme étendue d'offres : GreenCab, Break, MaxiCab, Horizon, FamilyCab... ».

La compagnie a, certes, amélioré ces dernières années la qualité de ses prestations. Mais elle a bel et bien négligé le client de base. Du coup, le « système Rousselet » commence à se fissurer, sous l'assaut brutal d'Uber et de ses émules (Le Cab, Chauffeur privé, SnapCar...). L'adversaire californien est redoutable : créé en 2010 et financé par Google et Goldman Sachs, Uber est aujourd'hui valorisé 40 milliards de dollars. Présent dans 70 villes sur la planète, cette plateforme de VTC a déjà enregistré 4 000 chauffeurs professionnels à Paris et plus un millier de conducteurs occasionnels sur son service UberPop.

« Uber, qui ne respecte aucune règle et ne paie pas d'impôts en France grâce à l'optimisation fiscale, progresse en grande partie grâce à une concurrence déloyale ! » tempête Rousselet. Il est vrai que la société américaine conteste en justice toutes les entraves réglementaires, et qu'elle continue à développer son service Pop, illégal en France depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier. Mais le handicap commercial majeur de la compagnie G7 par rapport aux plateformes VTC, c'est bien son modèle d'affaire qui impose au client un coût de réservation de 5 euros aux heures de pointe, plus les « frais d'approche » au compteur. « Dans une zone donnée, son système de distribution de courses ne sert pas le taxi le plus proche du client, mais celui qui a attendu le plus longtemps, explique un familier du système. Cela permet aux chauffeurs de compenser un taux d'occupation des voitures qui n'est pas optimisé. »

Et tant pis pour le client, qui doit régler une note déjà salée, quand il embarque !

Mais G7 lance à présent sa contre-offensive : « On va construire le contre-Uber mondial du taxi ! » explique Nicolas Rousselet, qui parcourt la planète pour rallier les leaders locaux du taxi, sous la bannière de son appli pour smartphone eCab. « Le système est déjà opérationnel en France, en Belgique et aux Pays-Bas, détaille-t-il. On négocie avec Dublin, Manchester, Berlin, Toronto, Vancouver, un gros acteur italien et douze villes en Inde... » Objectif : constituer un réseau de 38 000 taxis, dans 54 villes de 9 pays. Il y a encore trois ans, cette initiative aurait pu couper l'herbe sous le pied d'Uber... Mais face à la puissance de frappe acquise par les « Huns » de la Silicon Valley, le combat sera rude. □

(1) « André Rousselet. Les trois clés d'un homme d'influence », par Nicole Vulser, Calmann-Lévy, 2001.

(2) Chercheur au CNRS et auteur d'« Où vont les taxis? », Descartes & Cie, 2009.

(3) « Taxis, l'avenir en 3D. Durable, digital et darwinien », par Marie-Xavière Wauquiez, Librairie Ecosphères.