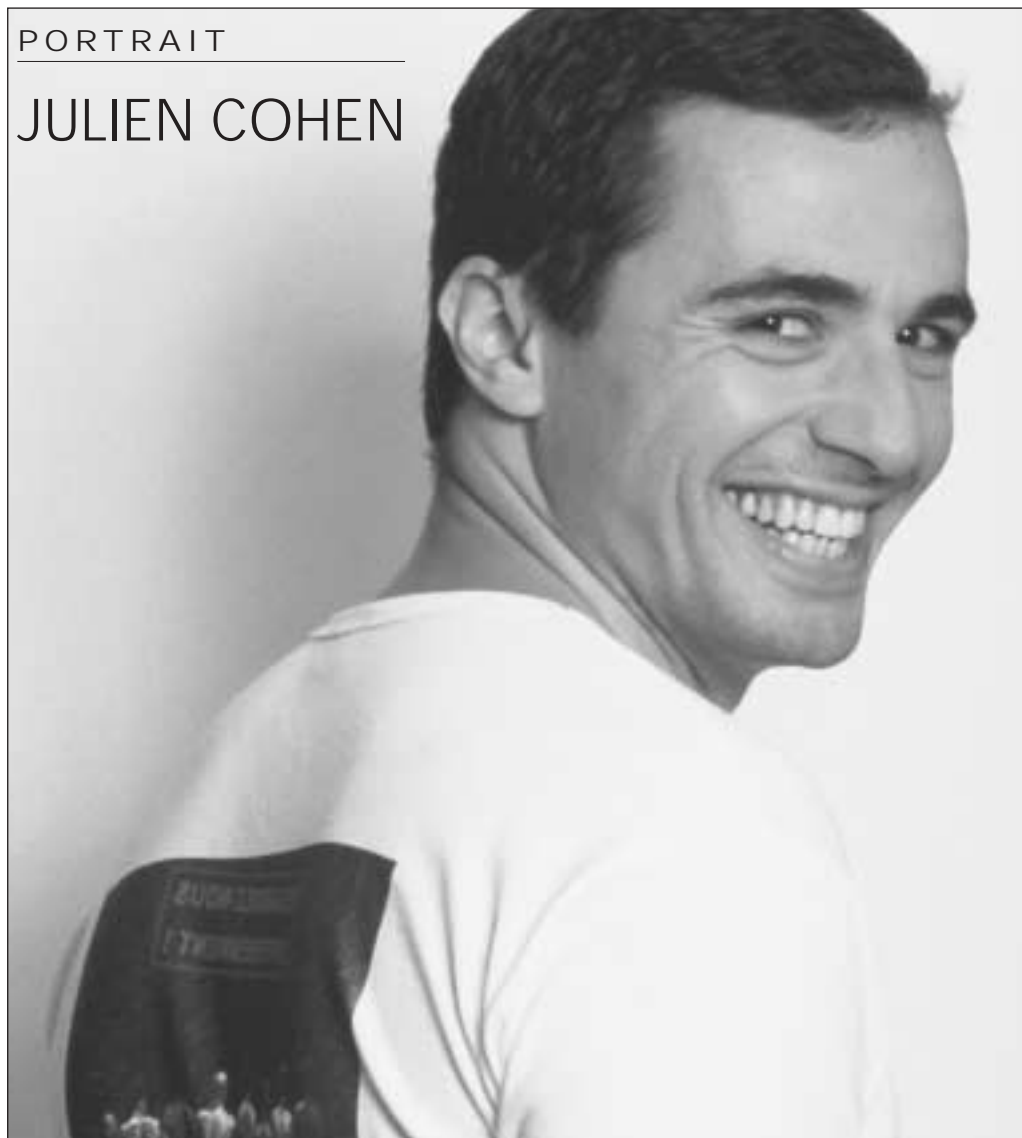


PORTRAIT

JULIEN COHEN



- **1966**
Naissance en région parisienne.
- **1984**
Crée sa première société, USA (United Sportswear Association).
- **1986**
Crée EMPP, régie publicitaire pour la presse magazine.
- **1991**
Crée A Toute Vitesse (ATV), société de coursiers.
- **1996**
Crée DirectLine, société de revente de minutes téléphoniques qui fusionne avec Vocatex et devient Western Telecom en 1997.
- **1998**
Introduction de Western Telecom au Nouveau Marché.
- **2000**
Revient à ATV à plein temps.

son attention. United Sportswear Association (USA) est née. Julien Cohen profite de l'engouement des années 80 pour tout ce qui vient des Etats-Unis. Des T-shirts importés de Chine sont imprimés d'un dessin qui n'apparaît qu'au soleil ou à la lumière des boîtes de nuit, avec une étiquette « by USA », ils font un tabac. Mais l'armée française se rappelle à son bon souvenir. Il va passer six mois à la trésorerie de l'école militaire. Qu'à cela ne tienne ! Julien Cohen, qui doit gérer la paye mensuelle de l'école, apporte son propre micro-ordinateur et développe un programme. « *Du coup, la paye était faite en deux jours et on avait du temps pour faire autre chose* », raconte-t-il en souriant. Ce temps, il le met à profit pour faire du sport, mais aussi pour vendre du sportswear au mess des officiers. Cela ne suffira pas à sauver USA, qui dépose le bilan deux mois plus tard. « *C'était une bonne expérience, reconnaît-il aujourd'hui, d'autant plus que mes parents ne m'ont pas donné le sens de l'échec et je trouve que la prise de risque est toujours plus intéressante.* »

Le goût de l'aventure. Il enchaîne avec la création d'Edition Marketing Presse et Pub (EMPP), une régie publicitaire destinée aux magazines féminins et financiers. Il se lasse de cette activité lucrative quand la loi Sapin plafonne les marges des régies. En 1991, avec son frère, il crée A Toute Vitesse (ATV), une société de coursiers. Cinq ans plus tard, son frère part en bateau, lui décide de se lancer dans l'aventure des nouvelles technologies. En 1996, dans les sous-sols d'ATV, il crée DirectLine, qui vend des minutes télécoms. Après une fusion, DirectLine rebaptisée Western Telecom s'introduit au Nouveau Marché en 1998 et réalise l'une des plus belles introductions de l'année en levant 178 millions de francs. Lassé de ce qui « *n'est plus une aventure* », Julien Cohen revient chez ATV avec une volonté féroce d'innover et de créer une référence dans le domaine des coursiers, qui souffre d'une mauvaise image. Après un recrutement « serré », les coursiers sont formés aux règles de la maison, qui touchent autant à la sécurité qu'à la ponctualité ou à la présentation.

Mais pour atteindre son but et devenir le leader du marché en cinq ans, ATV a besoin d'autre chose. Après concertation avec ses salariés, ATV réalise un tapis de souris décoré d'une photo des coursiers nus avec le slogan « *Regardez-nous différemment !* » Le lendemain de l'envoi du tapis de souris aux clients, ATV reçoit 300 coups de téléphone : tout le monde en veut ! Déclinée sur les cartes de visite et les voitures d'ATV, cette pub se traduit par une augmentation de 30 % du nombre de clients en trois mois. Résultat : le site Internet d'ATV est à la limite de la saturation dans l'après-midi. Julien, lui, s'apprête à perdre plusieurs kilos pour la prochaine campagne qu'il promet « *atomique* », mais qu'il refuse de dévoiler. Pendant ce temps, il fait grossir la société et prépare son rachat par ses salariés pour dans quatre ans.

Elisa Puyroch

Un jeune homme pressé

Son premier argent, il l'a gagné comme joueur professionnel. Après son bac, il a joué au backgammon à Saint-Tropez. « *J'avais dix-huit ans et je gagnais un million de francs par an en jouant* », résume-t-il. Le souvenir d'un grand-père turc perdant son bazar au jeu a sûrement été pour quelque chose dans l'envie de gagner de l'argent autrement. Car Julien Cohen ne s'en cache pas : il aime l'argent, « *mais de façon plutôt cool* », insiste-t-il. *Quand j'en ai, tant mieux, quand je n'en ai pas, je sais que je peux en gagner.* Effectivement, il en gagne. Il prend des risques, ne se verse jamais aucun salaire, mais seulement des dividendes. Il s'emploie à concrétiser les nombreuses idées qui lui viennent. Il tient cet esprit entrepreneurial de

EN 1991, JULIEN COHEN CRÉE ATV, AVEC LA VOLONTÉ DE DEVENIR UNE RÉFÉRENCE PARMIS LES SOCIÉTÉS DE COURSIERS.

son père, fondateur de la première usine d'écussons thermocollants en Europe. Cet autodidacte rêvait de voir ses trois fils devenir avocats ou médecins. Mais les stages dans l'usine paternelle leur ont donné d'autres virus. Le plus jeune est aujourd'hui peintre et professeur de français. L'aîné, « *un commercial de génie* », dixit Julien, a arrêté ses études au milieu de la terminale.

Julien Cohen a sûrement rassuré son père en passant un bac S mention bien avec un an d'avance. Mais après avoir préféré le jeu aux études, c'est vers la création d'entreprise qu'il s'oriente. A la Foire de Zurich, équivalent du concours Lépine français, un procédé d'impression à l'encre photochromique sur du tissu retient

carnet

Patrick Gatin,
trésorier-payeur général de la Gironde et de la région Aquitaine



Cinquante-huit ans, ENA, il a fait ses débuts au ministère de l'Industrie puis au ministère du Budget. Il a ensuite notamment occupé les postes de directeur général de la Fédération Nationale du Crédit Agricole (1986) et parallèlement celui de secrétaire général de la Caisse Nationale du Crédit Agricole (1988). Trésorier-payeur général du Puy-de-Dôme et de la région Auvergne entre 1996 et 1997, il était depuis cette date directeur général délégué du PMU.

GRUPE PRISMA PRESSE
► Philippe Pouzeratte
Directeur des ressources humaines du groupe, il est parallèlement nommé à la direction des services généraux du groupe.

GRUPE GLENAT
► Florence Mihail-Danton
Jusqu'à présent directrice de la communication du pôle édition de Glénat, elle est promue directrice de la communication du groupe.

BIO-RAD LABORATORIES
► Norman Schwartz
Il succède à son père David Schwartz, fondateur de l'entreprise, au poste de PDG. Ce dernier va désormais présider le conseil d'administration. Entré chez Bio-Rad en 1974, Norman Schwartz y a exercé différentes fonctions sur le marché américain et à l'international. Nommé membre du comité de direction en 1995, il était depuis 1997 vice-président et directeur du groupe Life Science.

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE
► Vincent Louvet
Trésorier-payeur général de la Seine-Saint-Denis depuis 1996, il est nommé trésorier-payeur général des Hauts-de-Seine.

MERLONI ÉLECTROMÉNAGER
► Nominations
Pierre Bon, jusqu'à présent responsable des outils équipe de vente au siège de Merloni France est promu chef de produit froid pose libre. Précédemment responsable marketing du groupe Majorette Toys, Arnaud Le Pen est nommé responsable marketing pose libre. Responsable grands comptes de la société Franfinance, Fabrice Heng devient chef de produit cuisinières.

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE
► Sophie Mahieux
Administratrice civile, précédemment directrice du Budget (octobre 2000-dé-

cembre 2002), ancienne directrice du cabinet de Florence Parly au secrétariat d'Etat au Budget, ancienne directrice adjointe du cabinet de Laurent Fabius au ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, elle vient d'être nommée payeur général du Trésor.

ARIANESPACE ► Nominations
Le Conseil d'administration, présidé par Jean-Marie Luton, se dote d'une nouvelle organisation. Le Comité exécutif est désormais composé de Jean-Yves Le Gall, directeur général, Françoise Bouzitat, secrétaire général et directeur financier, Philippe Berterottière, directeur commercial et Patrick Bonguet, directeur des programmes.

RESPONSABLE
fdegan@latribune.fr
FAX : 01.44.82.16.18
TÉL. : 01.44.82.17.70