

Philippe Chainieux, pilote de la Centrale

Passé par la Fnac, ce centralien a notamment dirigé Meetic et Made.com, avant de rejoindre La Centrale, dont il est le nouveau directeur général.



Philippe Chainieux, un centralien à La Centrale. (DR)

Par [Julie Le Bolzer](#)

Publié le 25 mars 2024 à 08:00

« Je suis passé des rencontres en ligne, à la décoration et, maintenant, à l'automobile », résume Philippe Chainieux, le nouveau directeur général du groupe La Centrale. Pour cet ancien dirigeant de Meetic et de Made.com, sourire franc et abord engageant, ce parcours illustre son attachement à ce qui « touche la vie des gens ».

Désormais pilote opérationnel de La Centrale, dont il est le président depuis 2022, l'homme de 51 ans roule « à la croisée des chemins entre le pouvoir d'achat, la mobilité ou encore la transition énergétique ». « L'automobile est autant un produit qu'un sujet sociétal », résume celui qui entend « donner des clés de lecture aux consommateurs ».

Fondée en 1969 sous la forme d'un journal de petites annonces « que l'on trouvait dans tous les foyers français », dit-il, l'entreprise (baptisée à l'origine « La Centrale des particuliers ») s'est dotée d'une plateforme de transactions en ligne en 1999.

800.000 transactions

Vingt-cinq ans plus tard, le site référence 300.000 véhicules et totalise 7 millions de visiteurs uniques par mois. En 2023, il a enregistré 800.000 transactions de ventes d'automobiles d'occasion aux particuliers, « soit 200 millions d'euros de valeur brute de rachat », et effectué gratuitement 20 millions de cotations, « la moitié du parc automobile français ».

S'ajoutent à ces activités le site d'informations Caradisiac et Promoneuve, plateforme de déstockage de voitures peu kilométrées. Le tout cédé en 2021 par le groupe de média allemand Axel Springer au fonds américain Providence Equity Partners.

« Notre métier est resté le même : mettre en relation acheteurs et vendeurs. Mais nous sommes devenus une société de technologies et la moitié de nos 300 collaborateurs sont des profils tech », souligne-t-il, en faisant part de « gros investissements en cours dans l'intelligence artificielle ». Sans préciser les montants.

Dix ans de rencontres en ligne

Bien qu'il ne se définisse pas comme un « geek », cet aîné de deux garçons, fils d'une employée de bureau et d'un sous-officier de l'aéronavale, affiche une carrière empreinte de numérique. Fort de « résultats corrects en sciences », le Nîmois d'origine « monte en région parisienne pour la première fois » afin d'intégrer la prestigieuse prépa Ginette (le lycée privé Saint-Geneviève à Versailles).

Aux prémices d'Internet, alors étudiant à Centrale, et à une époque où les startupeurs étaient loin d'être starisés, il cofonde SC Multimédia, éditeur d'applications Web revendu quatre ans plus tard à une ETI québécoise.

Suivra la FNAC, où il contribuera au développement du site d'e-commerce, avant de rejoindre [Marc Simoncini](#) chez iFrance, puis chez Meetic. De quoi « mettre à [s]on CV dix ans de rencontres en ligne ». Durant cette « période ressemblant à une succession de premières fois », il vit de l'intérieur une introduction en Bourse et un déploiement « sur tous les continents ».

« Tiers de confiance »

[Une fois Meetic entré dans le giron de Match.com](#) , ce père de trois enfants traverse la Manche pour diriger, à Londres, le pure player du meuble design Made.com. Avant de rejoindre La Centrale. « Philippe est un vrai stratège, et son parcours dans des scale-up démontre sa capacité à faire passer les organisations au niveau supérieur », juge Sandrine Leonardi, elle aussi ancienne d'iFrance et de Meetic, aujourd'hui directrice des opérations chez Angell Mobility. L'intéressé, lui, dit avoir « besoin d'un peu de passion » dans tout ce qu'il entreprend.

Ses sas de décompression, il les trouve dans le sport (course à pied, vélo, tennis, ski...) et dans les lectures éclectiques, depuis des ouvrages portant sur l'histoire du XX^e siècle, jusqu'au roman « Le Zéro et l'infini », écrit à l'aube de la Seconde Guerre mondiale par l'essayiste hongro-britannique Arthur Koestler.

Pour l'heure, il entend maintenir La Centrale dans la position de « tiers de confiance » sur le marché de l'automobile d'occasion, « au même titre qu'un notaire valide la véracité des informations lors d'une transaction immobilière ».