

Conseils

Rachat Gibory Consultant entame une troisième vie

Effet de crise Après une liquidation judiciaire, Christian Larger transmet le témoin à Christian Baumard et Patrice Legendre.

Christian Baumard, ex-publicitaire œuvrant aujourd'hui dans l'audiovisuel, et Patrice Legendre, directeur de l'Expression et du congrès Top Com, sont les deux nouveaux propriétaires de Gibory Consultant. L'enseigne dédiée au conseil en choix d'agences et recrutement de cadres marketing et communication, lancée en 1987 par Sabine Gibory et cédée en 2002 à Christian Larger, démarre une troisième vie après avoir souffert de l'effondrement du marché publicitaire et de son corollaire, vital ici : la baisse des compétitions. D'autant que, depuis quelques années, les deux grands acteurs français du conseil en choix d'agences (VT Scan et Gibory Consultant) ont abandonné le principe d'abonnement des agences, ne se rémunérant plus que sur les dites compétitions. En l'occurrence, chez Gibory, un intéressement de l'ordre de 2,5 % du budget sur les douze premiers mois de la collaboration entre l'agence lauréate et l'annonceur. Bref, les difficultés rencontrées ces derniers mois par C. Larger sont celles de bon nombre de patrons de PME.

- 40 % d'activité au premier semestre 2009

Pour mettre la main sur Gibory, C. Larger aurait, selon nos informations, déboursé près de 600 000 €. À l'époque, l'intéressé finance l'opération à 40 % sur fonds propres et 60 % par emprunt bancaire. La passation se déroule bien. Les beaux sujets s'enchaînent au fil des ans.

Rentrée 2008 : alors que la société finit de rembourser les banques, le marché s'écroule. Ce premier trou d'air, qui va durer près de deux mois et demi, met à mal une trésorerie dont la visibilité n'excède pas trois mois. C. Larger sollicite Oséo, établissement public de soutien aux PME, qui injecte, par emprunt, 100 000 € dans la structure. Si l'année s'achève plutôt bien, le répit n'est que de courte durée. « Pas de bol. Le 15 février, le marché est de nouveau en panne », se souvient C. Larger. Cela continue en mars, avril, mai et juin. « La baisse d'activité a atteint 40 % au premier semestre ! Je n'ai jamais vu ça en trente-trois ans de carrière », poursuit-il. Rassuré par « quelques gros sujets en perspective », et certain que la machine



Chez Gibory, P. Legendre (en haut) devrait s'occuper du recrutement et C. Baumard (à dr.) du conseil en choix d'agence. Quant à C. Larger, il s'apprête à rejoindre un groupe de consulting

va repartir durant l'été, il remet la main à la poche au printemps, soit 135 000 € (deux tiers en fonds propres, le reste via un investisseur). Las, la reprise escomptée n'aura jamais lieu. L'absence de nouveaux investisseurs contraint le manager à demander la mise en liquidation judiciaire. « C'était la seule solution technique, justifie-t-il. Mon obsession était que mon équipe [7 personnes, ndlr] puisse rebondir rapidement », lâche-t-il. Un crève-cœur pour celui qui comptait transmettre l'activité à sa fille, consultante dans un cabinet conseil en com corporate. Il

espère aujourd'hui voir les repreneurs de l'enseigne, « qui n'ont pas eu à supporter d'importantes charges », faire appel aux anciens salariés. « La société dégageait plus de cash car elle était remboursée. Si seulement le marché avait continué normalement, même sans croissance de CA... », regrette C. Larger, qui s'apprête à renouer avec ses premières amours en intégrant un groupe de consulting international.

VT Scan (ex-Vidéothèque), repris en 2000 par Bernard Petit, s'il n'a pas non plus été épargné par la conjoncture, semble avoir profité d'un timing plus favorable. « J'ai fini de rembourser les banques en 2007, le gros du prêt était même arrivé à échéance en 2005, explique B. Petit. Nous avions des fonds propres un peu plus importants. » Le précédent exercice (2008-09) clos fin mars restera néanmoins un mauvais cru. Les associés actionnaires ont procédé peu après à une « petite » augmentation de capital, de l'ordre de 100 000 € selon nos informations.

Saine concurrence

Bien qu'on ne puisse pas vraiment parler de reprise, B. Petit juge l'actuel volume d'activité « convenable ». Celui qui, en 2002, était prêt à se porter acquéreur de Gibory Consultant, ne regrette plus de s'être fait souffler l'affaire par C. Larger : « J'avais fait une proposition à Sabine Gibory qu'elle avait déclinée. Elle a eu raison [...]. Il est bien plus sain d'avoir deux marques, et une vraie concurrence. » Personne ne le contredira. Le futur projet d'entreprise développé par C. Baumard et P. Legendre ne doit pas être connu avant quelques jours, mais les deux associés seraient désireux de se répartir les activités : le conseil en choix d'agences pour l'ancien publicitaire, et le recrutement pour P. Legendre. N'ambitionnant pas d'être opérationnel, C. Baumard s'attelle au recrutement de managers associés.

Fouzila Kamal