

CONSEIL

Avec la crise, des chasseurs de têtes font faillite ou réduisent précipitamment leurs effectifs. La clientèle d'entreprises fait pression sur les prix. Un état général de fébrilité qui n'empêche toutefois pas les stratégies de s'affûter.

La crise secoue avec violence le secteur de la chasse de têtes

L'association internationale des cabinets de conseil en recrutement de dirigeants, l'AESC, témoignait pourtant d'une relative confiance, l'été dernier. Mais elle se basait alors sur des données arrêtées à fin juin 2011. Depuis, la crise a produit ses effets avec violence. « Le cabinet Neumann International a disparu du jour au lendemain », remarque un observateur du secteur. Des structures de chasse de têtes ont aussi amorcé des restructurations rampantes. « Des consultants se sont vus poussés dehors : un comble pour des entités supposées soucieuses d'éthique, de gouvernance et de gestion des ressources humaines », remarque, amer, un consultant. Avec la crise, la clientèle d'entreprises renâcle à s'acquitter de 50.000 à 75.000 euros d'honoraires (hors frais) pour une mission de chasse et fait pression sur les prix, consciente que des cabinets facturent davantage leur marque que leurs prestations. De quoi encourager des recruteurs de managers intermédiaires à se lancer dans l'« executive search »,

comme Michael Page avec Cole-ridge & Valmore. Cet état général d'inquiétude n'empêche toutefois pas les stratégies de s'affûter. Un nouvel acteur, Morgan McKinley, s'est installé en France, le 1^{er} décembre. Russel Reynolds s'appuie, à présent, sur un dispositif qui localise des associés de haut niveau dans des pays émergents pour épauler une clientèle en quête de recrutements locaux.

Les réseaux sociaux inquiètent
Les cabinets cotés en Bourse ne sont pas en reste. Pour mieux servir ses clients, Heidrick & Struggles double ses activités de chasse de têtes avec des prestations de conseil. Quant à Korn Ferry, qui doit encore digérer le rachat de Whitehead Mann, il s'oriente vers un concept de « talent solution » de préférence à de la pure chasse de têtes. Enfin, CTPartners se renforce en France avec le rachat du cabinet de Jean-Michel Beigbeder.

Concentré, le secteur demeure néanmoins hétérogène. « Egon Zenderh reste une Rolls, et Spencer

Stuart une belle marque », estime un observateur. « Tout comme le cabinet d'Eric Salmon, qui a vendu ses parts à ses associés. Mais ces derniers vont-ils étendre le réseau international ou finir par s'adosser à un cabinet global ? Même question

50.000 À 75.000 EUROS

C'est le montant moyen des honoraires de la mission de chasse.

pour Leaders Trust ». Dirigées par d'anciens de grands cabinets - financièrement très à l'aise (les salaires fixes - hors bonus - s'étaient en moyenne entre 150.000 et 400.000 euros) -, quelques « boutiques » tirent leur épingle du jeu. « Mais pour combien de temps ? », interroge le même commentateur.

Brigitte Lemercier, ancienne patronne de Russel Reynolds à Paris, a créé sa structure en 2006. Quelques mois après l'introduction en Bourse de CTPartners, Diane Segalen - jusque-là vice-présidente du cabinet - a ouvert sa propre entité. D'autres, Catherine Euvrad (CE Consultants) ou encore Thibault Roussely (Alvetys Conseil) font aussi parler d'eux. Certains s'inquiètent du développement des réseaux sociaux (LinkedIn, Viadeo, etc.). A tort, selon Eric Singer, dirigeant de Singer & Hamilton. « Ce n'est ni un moteur de recherche ni un réseau social qui va convaincre des candidats, contrôler leurs références et travailler dans la durée et avec discrétion avec le donneur d'ordres », martèle-t-il. Enfin, d'autres relativisent la conjoncture difficile. « La pyramide des âges des directions d'entreprise et la crise vont nécessairement faire évoluer les états-majors », assure Thierry Carlier-Lacour, directeur associé de Nicholas Angel. A priori autant de missions en perspective. **MURIEL JASOR**

CTPartners rachète le cabinet de Jean-Michel Beigbeder

Le cabinet de chasse international rachète, pour un prix non révélé, le cabinet de Jean-Michel Beigbeder, l'un des pères de la profession en France.

CTPartners, le cabinet international de conseil en recherche de dirigeants et d'administrateurs, rachète, pour un montant confidentiel, le cabinet J-M Beigbeder - CEO Search. Cette structure, créée en 1986 par Jean-Michel Beigbeder, est spécialisée dans le conseil en recherche d'administrateurs et de dirigeants ainsi qu'en évaluation du fonctionnement des conseils d'administration. Jean-Michel Beigbeder, avec Eric Salmon, est l'un des pères de la profession en France. Ancien PDG de Spencer Stuart au niveau mondial et ancien président du comité exécutif international de Korn Ferry, il est intervenu sur quantité de dossiers, ceux de grands groupes (PSA, Atos,

LE CABINET AMÉRICAIN EN CHIFFRES

- Plus de 500 consultants dont 120 associés.
- 25 bureaux dans 16 pays.
- 40 personnes à Paris (dont une vingtaine de consultants).
- Un taux de placement de 80% et une durée moyenne de mission de 136 jours.

CNP) comme de PME (Cristallerie d'Arques, etc.). Composée de 5 personnes (dont lui et Isabelle de Gérauwilliers), son cabinet vient renforcer la pratique « Administrateurs et Présidents », du bureau de CTPartners à Paris. Une division qui vient également d'accueillir Caroline Golenko, l'ex-codirigeant de Neumann International à Paris avec l'objectif de faire passer l'activité d'évaluation de 5 à 20 %. « Il reste beaucoup à faire. Des changements structurels sont nécessaires



Jean-Michel Beigbeder.

dans les états-majors de sociétés, où les mentalités doivent évoluer ; la crise n'impacte pas cette activité », justifie Jean-Michel Beigbeder.

« Depuis six ans, CTPartners a créé 25 bureaux dans 16 pays. Nous allons poursuivre ce mouvement, cette année, en Amérique latine, au Panama précisément, préparer l'ouverture d'un bureau en Russie et nous installer dans deux ou trois autres pays », indique Sylvain Dhenin, vice-président de CTPartners en charge de l'Europe qui, avec la chasseuse de têtes Diane Segalen, a ouvert le bureau de Paris ainsi que quelques autres implantations en Europe. Le bureau parisien (40 personnes) - qui n'a pas réduit ses effectifs - envisage à présent « de combler quelques lacunes sectorielles » dans le domaine de la santé, de l'industrie de la défense et de l'aéronautique ainsi que dans certains créneaux financiers. **M. J.**

CULTURE

La RMN-Grand Palais a l'aval de l'Etat pour poursuivre sa rénovation. Les travaux, financés à hauteur de 70 % par l'établissement, s'étaleront de 2014 à 2022.

Le Grand Palais a obtenu le feu vert pour un chantier de 236 millions d'euros

Comme le château de Versailles ou la Philharmonie, le Grand Palais est un chantier majeur. La différence, c'est que grâce à notre modèle économique particulier, l'Etat prendra en charge 30 % des travaux seulement », note Jean-Paul Cluzel, président de l'Etablissement public industriel et commercial né de la fusion de la Réunion des Musées nationaux (RMN) et du Grand Palais. A l'horizon 2022, ce chantier, de l'ordre de 236 millions d'euros, financé a priori par un emprunt de 120 millions sur trente ans et par ses ressources propres, devrait aboutir à un Grand Palais entièrement rénové et réorganisé, pour accueillir 2 millions de visiteurs par an. Le 15 décembre dernier, Jean-Paul Cluzel a obtenu l'aval de son conseil d'administration afin de lancer une première phase de travaux selon un schéma directeur approuvé par l'Etat.

Celle-ci commencera en 2014 pour trente-trois mois et prévoit l'aménagement de la partie sud de ce bâtiment de 77.000 mètres carrés, moyennant 134 millions d'euros. Une deuxième étape concernera la



Louer le Grand Palais coûte 4.000 euros par jour pour 11.000 mètres carrés.

partie nord, donc les Galeries nationales d'exposition, et devrait durer trente-trois mois également. Enfin, les troisième et quatrième tranches, qui s'échelonnent théoriquement sur vingt-quatre mois chacune, s'attaqueront notamment au Palais de la Découverte.

Capacité d'autofinancement
« Chaque phase sera réalisée de manière indépendante, sans interruption de nos activités. Si la situation économique ne permet pas de

tenir le calendrier prévu, nous pourrions ainsi étaler le chantier », souligne le président de la RMN-Grand Palais. A terme, l'ensemble devrait dégager une capacité d'autofinancement de 10 millions d'euros par an, grâce aux recettes commerciales issues des événements montés sous la nef (défilé Chanel, Fiac, etc.). « Actuellement, la nef est occupée 85 % du temps. Les locations peuvent encore être développées et valorisées dans le futur, car nous proposerons un site mieux équipé », observe Jean

Paul Cluzel. Les tarifs pratiqués, eux aussi, pourraient grimper. Actuellement, le coût de location s'élève à 4.000 euros par jour pour 11.000 mètres carrés, soit 3,63 euros du mètre carré dans un lieu prestigieux. Après la fusion RMN-Grand Palais opérée il y a un peu plus d'un an et sans heurt, Jean-Paul Cluzel vient de remanier l'organigramme de cet établissement d'un milliard de salariés, afin d'en améliorer l'efficacité.

L'accent est mis sur le numérique, pour valoriser notamment l'agence photo (riche de 500.000 images) ainsi que le futur portail réservé aux photos d'art détenues par les Musées nationaux. Une direction scientifique a été créée, en charge des quelque 25 expositions organisées chaque année à Paris ou en province, dont celles organisées pour Marseille Provence 2013. Enfin, une direction regroupe la gestion de l'exploitation et les événements, lesquels ont généré 7 millions d'euros de recettes l'an passé. Dès le 12 mai prochain, la Comédie Française investira le salon d'honneur pour un mois de « Peer Gynt », d'Henrik Ibsen. **MARTINE ROBERT**

TOURISME

Pierre & Vacances veut des Center Parcs plus petits

L'avenir de Center Parcs, le concept de complexe de détente de Groupe Pierre & Vacances Center Parcs, s'écrit peut-être, pour partie, en Saône-et-Loire. Dans le cadre d'une séance plénière du conseil général, qui préside le leader PS Arnaud Montebourg, le numéro un européen du tourisme de proximité présentera aujourd'hui un projet de nouveau format de Center Parcs, de plus petite taille mais conforme aux canons de l'opérateur.

mieux mailler le territoire sans cannibaliser les Center Parcs existants ou prévus », explique aux « Echos », Gérard Brémont.

De fait, ajoute-t-il, « il y a plusieurs régions, dont la Bourgogne, qui permettraient l'implantation d'un Center Parcs mid-size. Mais on veut procéder par étape et d'abord peaufiner le concept ». A ce titre, la Saône-et-Loire est une piste clairement privilégiée. Si rien n'est encore fait, « les discussions préliminaires sont très sérieuses », reconnaît Gérard Brémont. « Nous avons déjà effectué 14 visites de sites possibles, mais aucun de correspond pour l'instant à leur cahier des charges », précise, de son côté, Arnaud Montebourg. L'élu ne baisse pas, pour autant, les bras pour trouver un terrain dans une zone naturelle boisée, et ainsi possible lacs et rivières et facilement accessible. Le sud du département et ses magnifiques paysages près de Cluny ou Charolles, représenteraient un choix idéal. « Ce n'est pas faute d'avoir cherché, mais la maîtrise du foncier pose problème », admet Arnaud Montebourg.

« Il ne s'agit surtout pas de faire un Center Parcs au rabais. L'idée est de mieux mailler le territoire sans cannibaliser les Center Parcs existants ou prévus. »

GÉRARD BRÉMONT
PRÉSIDENT-FONDATEUR DU GROUPE

Ce Center Parcs « mid-size », selon l'expression du président-fondateur du groupe, Gérard Brémont, aurait grosso modo une taille deux fois moindre avec 400 cottages, soit environ 2.000 lits, sur un terrain de 120 à 150 hectares. Le montant des investissements, toujours à réaliser dans le cadre d'un partenariat public-privé, serait de l'ordre de 150 millions d'euros, dont 20 millions pour l'équipement aquatique. « Il ne s'agit surtout pas de faire un Center Parcs au rabais. L'idée est de

EN BREF

MOVENPICK. La chaîne hôtelière de luxe annonce aujourd'hui son implantation à Neuilly, avec la signature d'un contrat de gestion d'un établissement actuellement sous enseigne Marriott. Le projet, révélé par « Hotels News », marque l'arrivée de Movenpick sur le marché parisien.

MERCATO. Les clubs de foot français ont réalisé 141 opérations, dont 53 prêts, lors de la dernière période de « mutations », en hausse de 15 % par rapport à janvier 2011, selon la LFP. Une « grande majorité d'entre eux » sont restés « prudents sur le plan économique ».

VINCI. Le groupe français de BTP et de concessions a annoncé hier que sa filiale Eurovia avait remporté 5 contrats pour la maintenance des infrastructures routières de cinq comtés au Royaume-Uni, d'une valeur cumulée de plus de 1,7 milliard d'euros.

Après la liquidation de SeaFrance LD Lines lancera sa ligne Calais Douvres le 17 février

Le consortium franco-danois Louis Dreyfus Armateurs (LDA)-DFDS, en passe d'obtenir toutes les autorisations nécessaires à Douvres comme à Calais, lancera sa ligne Calais-Douvres le 17 février avec un premier bateau, le Norman Spirit. Issu de la flotte de LD Lines, il était depuis mi novembre en renfort de la ligne Dunkerque-Douvres de DFDS. LDA-DFDS entend mettre rapidement un deuxième navire sur cette ligne transmanche Calais-Douvres. Il prévoit d'embaucher 230 marins et 70 sédentaires pour assurer cette liaison.

Un nouveau paquebot « France » à l'étude

Alors que l'on fête ce jour le cinquantième anniversaire de la première traversée transatlantique du « France », l'armateur Didier Spade s'est mis en tête de lancer un nouveau bateau de luxe qui portera le nom du paquebot mythique. Il est censé sortir, comme son aîné, des chantiers de Saint-Nazaire, devenus les Chantiers STX. La construction pourrait commencer en 2013 pour une mise à l'eau en 2015, à condition de trouver les financements. Le bateau fera 260 mètres de long sur 30 de large.

L'intégralité de l'article sur lesechos.fr/services
Diaporama : « D'un France à l'autre » sur lesechos.fr/diaporama

Standard & Poor's prévoit une baisse des ventes des distributeurs européens en 2012

Les ventes des groupes de distribution européens pourraient reculer jusqu'à - 5 % en 2012, en raison d'une baisse de la consommation due à la crise, selon une étude de l'agence de notation Standard & Poor's publiée hier. « Nous nous attendons à ce que les dépenses des consommateurs et les volumes de ventes restent faibles en 2012, compte tenu de notre prévision d'une récession modérée en Europe au premier semestre, de la hausse d'un taux de chômage déjà élevé et des programmes d'austérité mis en place par de nombreux gouvernements », explique l'étude. La rentabilité de certains groupes pourrait être affectée.