

# Philippe Ginestet, l'autodidacte qui a tout réussi

Parti de rien, il est arrivé très haut, jusqu'au rachat de Tati en juin. Bourreau de travail, passionné par la vente et les magasins, l'inventeur du concept de solderie en France a bâti avec GiFi un groupe milliardaire, sans renier ses origines et sans oublier ses salariés.

## GIFI, UN GROUPE MILLIARDAIRE

**1,2 Mrd€**

Le chiffre d'affaires en 2016,

**1,5 Mrd€** avec Tati

**532** magasins à fin 2016, **641** avec Tati

**600 M€**, la fortune estimée de Philippe Ginestet, soit le **15<sup>e</sup>** distributeur le plus riche de France

**6 500** salariés

Source: LSA/Challenges

**P**hilippe Ginestet a tout du nouveau riche. Un jet privé, un chalet à Megève, une villa à Saint-Tropez, un bateau... et même un château à Saint-Sylvestre-sur-Lot, le château de Lalande, repeint avec des couleurs vives – quatorze au total ! –, une extravagance que seuls peuvent se permettre les hommes dont la fortune est nouvelle. Rachetée en 2011, la bâtisse est devenue l'hôtel Stelisia, un quatre-étoiles de 32 chambres agrémenté d'un jardin de 24 hectares et du « *plus grand minigolf d'Europe* » comme s'en vante le site.

Sans oublier un spa proposant les produits Mességué. Un nom inconnu du néophyte, mais pas des habitants du Sud-Ouest. Les laboratoires Mességué ne sont pas très loin du château de Lalande, dans le Gers. Et ils ont

été également repris par le mécène du coin, Philippe Ginestet, en 2000. Cette activité, moins connue que GiFi, le bébé du nouveau propriétaire de Tati, montre bien la fidélité de l'homme à son terroir et sa ténacité. Aujourd'hui, les produits Mességué se retrouvent dans 400 points de vente et dégagent un (petit) chiffre d'affaires de 10 millions d'euros.

## Débuts dans un hangar

L'homme qui vient de fêter ses 63 ans est plus connu pour l'enseigne qu'il a créée, GiFi, les premières syllabes de ses nom et prénom. Autodidacte, il commence sur les marchés d'Agen et de Marmande en vendant des veaux avec son maquignon de père. Puis il fait du porte-à-porte pour vendre des machines Electrolux. C'est dans ce métier qu'il excelle. Élu meilleur vendeur de la marque d'électroménager, il décide pourtant de raccrocher à la naissance de son seul et unique fils, Alexandre. Et c'est à Villeneuve-sur-Lot qu'il revient se fixer en compagnie de sa petite famille. Lui qui avait appris que, sur un marché, l'emplacement, c'est essentiel, cherche un commerce en centre-ville. Mais les fonds de commerce étant trop chers, il se décide

pour un hangar de 300 m<sup>2</sup> à l'extérieur de la ville.

Le 18 septembre 1981, Philippe Ginestet ouvre son premier magasin. Avec comme enseigne GiFi, le vrai soldeur. « *À l'époque, il est pionnier. C'est lui qui invente les solderies et en fait un concept avec, notamment, les armes de la communication* », se souvient Philippe Gaudu, directeur de l'expansion chez GiFi. Rapidement, au fur et à mesure que les magasins ouvrent – une dizaine en 1986, une cinquantaine au début des années 90 –, Philippe Ginestet se rend compte que les achats sont le nerf de la guerre. Il part à Hongkong et l'histoire raconte qu'il embauche son chauffeur de taxi comme directeur des achats. « *C'est un manager hors pair*, témoigne Didier Pitelet, qui a passé quinze ans chez Publicis et est aujourd'hui à la tête d'une agence de conseil qui a l'enseigne pour client. *Il a le sens de l'autre et l'art de rendre important le plus humble. Lui, c'est le capitaine de l'équipe et il passe sa vie sur le terrain. Malgré sa réussite, il n'a jamais oublié d'où il venait.* »

À l'aube des années 2000, Philippe Ginestet met la main sur une trentaine de magasins Foir'Fouille et se lance dans une

« Philippe Ginestet ne vit que pour GiFi. Il est tout le temps sur le terrain et, même s'il a tout d'un PDG milliardaire, il a encore envie de développer son groupe. Il pourrait aller se reposer sur son bateau, mais il préfère passer ses vacances avec ses collaborateurs. »

Philippe Gaudu, directeur de l'expansion chez GiFi



## DES MARCHÉS À LA FORTUNE

### ANNÉES 1970

Après avoir quitté l'école à 16 ans, il fait les marchés avec ses parents, puis entre chez Electrolux comme vendeur.

### 1981

Philippe Ginestet ouvre son premier magasin à Villeneuve-sur-Lot, à l'enseigne GiFi, le vrai soldeur.

### 1986

Le réseau compte 9 magasins dans le Sud-Ouest. Le concept évolue de « soldeur » à « premier prix ». GiFi, le vrai soldeur devient GiFi Center.

### 1988

Philippe Ginestet ouvre la première centrale d'achats propre à GiFi,

à Villeneuve-sur-Lot bien sûr. Il découvre aussi l'Asie pour ses approvisionnements.

### 1993

Ouverture du 50<sup>e</sup> GiFi.

### 2002

Début de l'essor hors de l'Hexagone, dans les DOM-TOM et en Sardaigne. Deux ans plus tard, GiFi compte 246 magasins.

### 2016

GiFi fait son entrée dans Paris, rue d'Alésia.

### JUIN 2017

Philippe Ginestet remporte à la barre du tribunal de commerce Tati, une enseigne trois fois plus ancienne que GiFi.

©SEBASTIEN LEBAN

course aux ouvertures, une trentaine par an. Sillonner les magasins dans son minibus, voilà ce qu'il préfère.

Celui qui a quitté l'école à 16 ans détonne dans les milieux économiques parisiens. Les journalistes les plus capés se souviennent encore de l'une de ses premières conférences de presse, pour l'introduction en Bourse de GiFi, en 2000. Dans la salle, les analystes raillent l'accent de Philippe Ginestet et sa méconnaissance des finances. Ce dernier embauche... son banquier comme directeur financier. L'aventure en Bourse durera six ans, le temps de financer la croissance. En 2005, GiFi traverse une mauvaise passe, mais ses banquiers le soutiennent car Philippe Ginestet est un « *homme de parole* », rapporte Didier Pitelet. *Il dit ce qu'il fait et il fait ce qu'il dit. Philippe Ginestet est cohérent de A à Z.* »

« C'est un chef d'entreprise hors norme, hors cote. Un modèle d'entrepreneur issu du terrain, à force d'audace et de coups de génie. »

Michel-Édouard Leclerc, président des centres E. Leclerc

Proche de ses équipes, Philippe Ginestet instaure dans son entreprise un mode de management atypique. « *Il consacre beaucoup de temps aux magasins*, rapporte Aurore Sobotka, qui dirige un magasin GiFi à Orvault, près de Nantes. *Deux fois par an, il invite une quarantaine de salariés dans son chalet à Megève. L'hiver, on skie et, l'été, on marche ou on fait du vélo. Il s'arrange toujours pour passer quelques jours avec nous.* » Les sessions durent à chaque fois quatre semaines. Pas de slides ou de Power Point, mais des rencontres informelles qui permettent de garder le contact.

### « On the road again »

La tradition sera-t-elle conservée avec le changement de taille du groupe de Villeneuve-sur-Lot ? En remportant Tati à la barre du tribunal de commerce et à la barbe de ses concurrents,

Philippe Ginestet gagne une nouvelle légitimité. « *C'est un compétiteur, il aime bien être le premier* », souligne Aurore Sobotka. Michel-Édouard Leclerc s'est même fendu d'un billet saluant « *un modèle d'entrepreneur issu du terrain, à force d'audace et de coups de génie* ». Cette fois, le pari est gros. Avec Tati, GiFi agrandit son parc de 20 % et dépasse le cap de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Les mille points de vente dans dix ans que promet le fondateur de GiFi paraissent tout à coup plausibles. « *Il sait que c'est un défi important* », assure l'un de ses bras droits, Philippe Gaudu. Mais Philippe Ginestet ne pense pas à la retraite. Depuis le 26 juin, date de la reprise de Tati, il est remonté dans son minibus pour arpenter un par un les magasins Tati. Sur la route, de nouveau. ■

MAGALI PICARD