

« Je viens de reprendre EVERSTYL, leader français des fauteuils de relaxation »



Patrice BOUGEROL, PDG d'EVERSTYL

Société : EVERSTYL
Activité : Fabrication de fauteuils de relaxation
Localisation : Evry-Lisses (91)
CA : 12 M€
Effectif : 100 personnes

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise d'entreprise ?

Diplômé de Sciences-Po Paris, j'ai été successivement Directeur Général de Dunlop France, PDG de Vulco (distributeur de pneumatiques) puis Président de Dunlopillo/Treca avant de devenir Directeur Général Commercial de But International. En 2008, But a fait l'objet d'un LBO et a été repris par des fonds d'investissement. J'ai alors quitté le groupe avec pour objectif de prendre mon indépendance et d'acheter une entreprise en position majoritaire.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Assez naturellement j'ai souhaité capitaliser sur mon expérience professionnelle, et j'ai sélectionné des cibles dans le secteur du meuble et de la literie possédant une dimension de distributeur.

Quelles ont été les grandes étapes de votre processus d'acquisition ?

En octobre 2008, j'ai choisi Althéo pour m'accompagner sur mon projet de reprise. Compte tenu de ma connaissance du secteur, j'ai restreint ma recherche à 60 cibles. Althéo a réussi à me mettre en relation avec 11 chefs d'entreprise, prêts à initier une démarche de cession.

Parmi eux, 3 dossiers m'intéressaient particulièrement, et notamment Everstyl. Cette société fabrique et commercialise des fauteuils de relaxation principalement destinés aux séniors, et possède un réseau de vente intégré de 35 magasins en France et en Belgique.

Elle présentait indéniablement un fort potentiel de développement, ainsi que des fondamentaux sains en termes de gestion.

Fort d'un effectif de 100 personnes, cette entreprise me permettait également de bénéficier d'un management intermédiaire bien en place.

Le contact avec le cédant qui avait repris cette société 8 ans auparavant a été excellent.

Ma légitimité dans le secteur de l'ameublement a été un élément fondamental dans mes contacts avec le cédant puis avec les banques.

J'ai également bénéficié dans mon montage d'un crédit vendeur substantiel.

Quelles valeurs ajoutées attribuez vous à la prestation d'Althéo ?

C'est très simple, le jour où j'ai mandaté Althéo (en octobre 2008) je me suis fixé pour objectif de reprendre en 9 mois avec 3 étapes : 3 mois pour le sourcing, 3 mois pour les phases de négociation et 3 mois pour contractualiser l'opération et obtenir les financements.

Le contrat a été rempli et je suis heureux grâce à l'intervention d'Althéo d'être désormais à la tête d'une belle entreprise qui possède une forte notoriété et qui intervient sur le marché porteur des séniors.

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail : martine.story@altheo.com

Site : www.altheo.com

