

ACQUISITION DE OUESTOTEL PAR UN REPRENEUR INDIVIDUEL

HERVÉ MORANDI: UN GESTIONNAIRE RIGOUREUX NOURRI PAR UNE VRAIE PASSION D'ENTREPRENDRE

Valexcel a accompagné Hervé Morandi dans son projet de reprise. Fort de ses expériences antérieures, Hervé Morandi souhaitait s'investir dans un secteur d'activité en phase avec son intérêt prononcé pour la restauration et l'hôtellerie.



Chiffres clés en K€

CA 2007	6 200
CA 2008	6 900
CA 2009	6 000
EBE 2009	220
Effectif	22

Fils d'entrepreneur, **Hervé MORANDI** possède une solide connaissance des PME. Après un tour du monde (14 pays visités sur 4 continents) et une expérience au service marketing du Club Méditerranée, il crée à l'âge de 25 ans sa première entreprise. Passionné de voyages et de gastronomie, Hervé MORANDI se tourne naturellement vers l'industrie agro-alimentaire et crée SOCAMO SA, spécialisée dans l'importation de produits tomates. Cette première expérience entrepreneuriale lui permet de s'initier à la gestion d'entreprise et d'approfondir ses compétences commerciales. Il revend quelques années plus tard sa société et rejoint le premier réseau national indépendant de Pompes Funèbres. Il crée la centrale d'achat, prend la responsabilité de l'équipe commerciale et contribue ainsi activement au développement de la platefor-

me du groupement.

Ses expériences de management, d'organisation et de gestion de projets seront encore renforcées par 6 années passées au sein du cabinet Peat Marwick: Directeur de Mission, il travaillera en particulier sur des problématiques d'optimisation des processus financiers (SNCF, LA POSTE, VIVENDI, CONFORAMA, JC DECAUX...).

Son parcours salarié s'enrichit d'une dernière mission de 4 ans à l'Unedic en qualité de responsable du contrôle de gestion.

Hervé MORANDI se définit volontiers comme un développeur de projets d'entreprise. Sa forte capacité à entraîner les autres sert positivement sa solide culture du résultat. Fort de ses expériences variées, Hervé MORANDI a franchi assez naturellement la frontière qui sépare le monde salarié et celui des entrepreneurs. Il souhaite désor-



mais s'investir durablement dans la direction et le développement de la société **OUESTOTEL** (négoce et distribution d'accessoires et de petits matériels destinés à l'hôtellerie restauration) qu'il vient d'acquérir au début de l'année. Son cédant, Monsieur BILLY, a donné sa confiance à Hervé MORANDI et a non seulement accepté de l'accompagner durant 24 mois, mais a également facilement accepté, tout comme son associé historique, de réinvestir dans le projet de reprise de l'entreprise.

OUESTOTEL: LEADER REGIONAL SUR LE MARCHÉ DU PETIT MATÉRIEL & MOBILIER HOTELIER



Fondée en 1996 à Niort par monsieur et madame BILLY, **OUESTOTEL** a connu un développement rapide sur son secteur: dynamisme de l'équipe de ventes, quelques judicieuses acquisitions, appui d'un groupement d'achat créé par monsieur BILLY, qualité et un bon choix d'implantation en 1999 des locaux de l'entreprise à Chauray.

La société est spécialisée dans la distribution de petits matériels hôteliers et de mobiliers « intérieur/extérieur » auprès des hôtels, restaurants et collectivités locales dans l'une des principales zones touristiques françaises

(Poitou-Charentes, Nord Aquitaine et Sud Pays de Loire). OUESTOTEL profite à plein de la bonne santé du tourisme français : +5% cette année selon une étude Plimsoll.



Remarquablement structurée par ses créateurs, OUESTOTEL est aujourd'hui bien armée pour affronter l'avenir sereinement.

Thierry BILLY, pouvant compter sur le concours très actif de son épouse, a conduit jusqu'à fin 2009 le développement de OUESTOTEL. Il est également le co-fondateur du groupement d'achat ADVENSIS. En 2006, il est rejoint par un nouvel actionnaire, Olivier BEGUIER (PDG de la société ERCO et entrepreneur très connu dans la région). Les deux associés cédants souhaitent se consacrer à la gestion de leurs autres affaires tout en accompagnant la transmission de OUESTOTEL à Hervé MORANDI.