

01 décembre 2017

549 mots - 22 conseil(s)

Par Anne Joly

MBI

Bexley trouve chaussure à son pied



Le distributeur lyonnais de chaussures pour hommes de quelque 35 M€ de chiffre d'affaires accueille LBO France à l'occasion d'un MBI qui le valoriserait 12 fois l'Ebitda, soit 120 M€.

Le dossier Bexley a piétiné pendant trois ans avant l'annonce, ce jour, de l'entrée de LBO France à son capital. Eric Botton, le fondateur du distributeur lyonnais de chaussures pour hommes de 35 M€ de revenus était, dit-on, gourmand. Après que Bryan Garnier eut échoué, en 2014, à lui trouver un successeur, le dossier a « tourné » sur le marché jusqu'à ce que LBO France initie des discussions en mars dernier. L'investisseur avec 3,6 Md€ sous gestion est arrivé avec dans son sillage, Bruno Luppens, un ancien manager de Lacoste, qui s'engage à ses côtés et est déjà opérationnel depuis septembre. Le montage du MBI est adossé à une dette senior - fournie par Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes, BNP Paribas European SME Debt Fund, Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Centre-Est, CIC Lyonnaise de Banque, SCOR Investment Partner SE- et une dette mezzanine (Indigo), de 4,75 fois l'Ebitda. Selon nos sources, l'opération qui voit monter les cadres de la société au capital et auquel contribue Eric Botton, valoriserait la société douze fois l'Ebitda, ce dernier s'établissant à près de 10 M€.

Doubler le chiffre d'affaires



Admiratif du chemin parcouru et des résultats affichés, Jérôme Guez (photo ci-contre), associé chez LBO France estime toutefois qu'« il reste encore à faire », mais que « prendre la suite est challenging ». Au programme du développement de l'enseigne : le renforcement du réseau de quatorze boutiques dans la perspective de doubler le nombre de points de vente à court terme, mais aussi d'enrichir la plateforme de e-commerce, opérationnelle depuis vingt ans. Avec l'objectif de doubler le chiffre d'affaires dans les cinq ans. Pour cela, il s'appuie sur le modèle développé par Eric Botton qui propose désormais, outre les chaussures (deux tiers des ventes), des vêtements et accessoires pour hommes.

Le filon du luxe accessible

Le lyonnais mise sur des collections courtes et classiques avec un taux de reconduction des modèles de 80 %, d'une année sur l'autre, une distribution omnicanale, la fidélisation des clients... Le prix de vente au mètre carré de ses boutiques serait « très élevé ». « La distribution des chaussures pour hommes n'a rien à voir avec le retail de vêtements féminins : il est beaucoup moins soumis aux phénomènes de mode, moins concurrentiel, déplore moins d'inventures et se révèle plus résilient », détaille Jérôme Guez. Pour rappel, LBO France a déjà investi dans ce créneau du « luxe accessible », chez The Kooples en 2011, année où il avait pénétré dans le vestiaire des hommes avec Eminence, et chez IKKS en 2015.

Les intervenants de l'opération

- **Société cible ou acteur**
BEXLEY
- **Acquéreur ou Investisseur**
LBO FRANCE, Jérôme Guez, Guy Latourrette, Laurent Mabileau, Karine Callec, **PERSONNE(S) PHYSIQUE(S)**, Bruno Luppens, **FONDATEUR(S)**, Eric Botton
- **Cédant**
FONDATEUR(S), Eric Botton
- **Acquéreur Avocat Corporate - Structuration Fiscale**
MAYER BROWN, Xavier Jaspar, Emily Pennec, **JONES DAY**, Diane Senechal
- **Acq. DD Financière**
EIGHT ADVISORY , Florence Khayat, Gennat Mouline, Oumoul Sanfo
- **Acq. Conseil Stratégique**
ADVENTION BUSINESS PARTNERS , Alban Neveux
- **Société Avocat d'Affaires Corporate**
CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE LYON (BFL), Jean-Thomas Heintz, Emmanuel Faury
- **Dette**
BNP PARIBAS (FINANCEMENT), GROUPE BANQUE POPULAIRE, CREDIT AGRICOLE (FINANCEMENT), CIC LYONNAISE DE BANQUE, SCOR INVESTMENT PARTNERS (EX SCOR GLOBAL INVESTMENTS)
- **Dette Mezzanine**
INDIGO CAPITAL