

EVARISTE : UNE PME DEVENUE GROUPE MULTI-SPECIALISTE DE SERVICES AUX COLLECTIVITÉS

Chiffres clés



Secteur
Services aux
entreprises

Accompagnement
2013-2021

Participation
Minoritaire

Montefiore a investi en 2013, aux côtés de François Lavallée, le fondateur d'Evariste, alors acteur régional spécialisé dans l'entretien du patrimoine des collectivités locales : espaces verts, voirie, réseaux.

32

acquisitions

+26%

de croissance annuelle du CA
entre 2013 et 2021

+32%

de croissance annuelle de
l'EBITDA entre 2013 et 2021

Stratégie intensive de croissance interne

Avec Montefiore, Evariste a déployé une stratégie de croissance externe particulièrement dynamique. Durant notre accompagnement, un total de 32 acquisitions a ainsi été réalisé à d'excellentes conditions financières. À la clé : l'acquisition de nou-

velles expertises et le développement de nouvelles activités comme le nettoyage industriel et l'intérim pour le BTP sur de nouveaux territoires, marquant un tournant majeur pour le groupe.

Intégration réussie des sociétés acquises

Autre élément de succès : la réussite de l'intégration des sociétés acquises, qui se concrétise notamment par une augmentation significative de leur chiffre d'affaires et de leur EBITDA. Ce résultat résulte notamment de la maximisation des synergies commerciales et de la diversification de l'offre via des solutions multi-sectorielles. Parallèlement,

nous avons porté une attention particulière à créer les conditions d'une croissance organique soutenue sur l'ensemble de notre périmètre d'intervention. Autant de résultats qui témoignent de la pertinence des choix d'acquisition, comme de l'efficacité des stratégies d'intégration et de gestion.

Amélioration de la résilience du business model

Un effort singulier a également été mené pour améliorer la résilience du modèle d'affaires d'Evariste. La stabilité financière de l'entreprise a pu être renforcée grâce à une augmentation significative de la part de revenus récurrents. Une consolidation également opérée sur un plan géographique : limitée initialement à une activité régionale, Evariste a acquis un dimensionnement national. Une croissance accompagnée d'une diversification stratégique

de sa clientèle, notamment par l'accroissement de la proportion de clients privés. Parallèlement, un effort notable a été mené pour renforcer le management de l'entreprise, avec la volonté d'aligner les capacités de leadership interne aux nouvelles ambitions stratégiques.

Montefiore a cédé Evariste au groupe Luxempart en 2021.