



Philippe EVRARD

Repreneur et ex-PDG de ANCONETTI

Fondateur et gérant de IN EX TOO

IFAG Toulouse - Promotion 1977

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Au début des années 70, il était possible d'entrer l'IFAG tout de suite après le Bac, ce que j'ai fait à l'âge de 17 ans ! L'école imposait une expérience professionnelle de plusieurs mois pour obtenir le diplôme. C'est ainsi que j'intègre **Anconetti**, l'entreprise familiale créée par mon père en 1951. J'y apprends toutes les fonctions pendant 8 ans et deviens PDG à 28 ans lorsque mon père prend sa retraite en 1983. A l'époque, la société était spécialisée dans le sanitaire, comprenait 5 points de ventes, 80 collaborateurs et réalisait un CA de 15M€.

Pendant 25 ans j'ai travaillé sur plusieurs axes :

- Le développement de la marque distributeur Anconetti. la plus connue dans le SO devant Porcher, Delafon.... Elle représentait 40% de notre CA sanitaire alors qu'en général le ratio est plutôt de 10/15%.
- La création d'une nouvelle activité chauffage/génie climatique qui a fini par constituer 40% du CA global (le reste étant 40% sanitaires, 20% plomberie et accessoires)
- Le déploiement de points vente dans le Grand Sud-Ouest (Midi Pyrénées et Sud Aquitaine).

Nous sommes ainsi passés entre 1975 et 2008, date de la revente de ma société de 5 à 14 implantations de 80 à 160 salariés et de 15 à 37 M€ de CA.

En avril 2008, je tente une nouvelle aventure et m'associe à Jardin au bout du monde, éditeur et importateur de meubles de jardin design pour distribuer leurs produits sous mon enseigne **In Ex Too**. Nous ouvrons une 1^{ère} boutique (400m²) au nord de Toulouse. En avril 2014, nous ouvrons un 2^{ème} magasin (300m²) à Labège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création d'un club de plombiers (1988) en vue de la promotion de la marque Anconetti et du circuit professionnel. Personne n'y croyait alors que 800 plombiers ont signé et payé 130€ chacun pour nos actions communes. Cela m'a appris qu'en croyant à un projet et en le défendant, rien n'est impossible !

La tendance à venir dans ton secteur ?

Le meuble de jardin moyenne gamme et très design ne demande qu'à être développé sachant qu'aujourd'hui, il y a soit du très haut gamme cher soit, du très bas de gamme.

Si tu changeais de métier ?

Créer une marque propre de meubles et la faire fabriquer par des usines européennes.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de golf. Par ailleurs, j'ai créé « Covins d'abord », un club qui organise 1f/mois des dégustations de vins produits par de petits viticulteurs.

Tes plus belles réussites

- Avoir développé l'entreprise familiale et l'avoir revendue dans de bonnes conditions financières et « intellectuelles ». En effet, les repreneurs ont gardé la philosophie de marque distributeur par exemple.