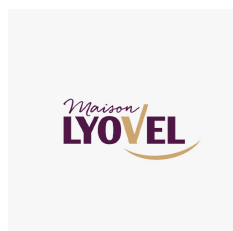


LYOVEL : LE RENOUVEAU D'UN OPÉRATEUR DE LA DISTRIBUTION AUTOMATIQUE



Secteur
Commerce de détail
aux entreprises

Accompagnement
2014-2017

Participation
Majoritaire

Montefiore a investi au sein de Maison Lyovel en mai 2014, aux côtés de plusieurs dirigeants de l'entreprise et de membres de la famille détentrice.

Avant l'accompagnement

Opérateur de distributeurs automatiques en France, Maison Lyovel est spécialisé dans les boissons chaudes et froides, ainsi que les snacks. Ancienne filiale du groupe Coser détenue par la famille Boyer, l'entreprise familiale connaît en 2014, au moment de la prise de participation de Montefiore, une baisse prononcée de ses ventes : -3% par an depuis 2011.

Après l'accompagnement

Lorsque Montefiore revend Maison Lyovel à Jacobs Douwe Egberts fin 2017, l'entreprise familiale s'est muée en un leader du marché de la distribution automatique : Retour de sa croissance (+7% en moyenne) et nette amélioration de sa marge. La structure a été renforcée grâce notamment à la réussite de sa transition et à l'assainissement de son modèle économique.

Chiffres clés

3^e

Opérateur de machines automatiques en France, avec 14 000 machines en 2017, 21 000 en 2023.

+7%

Taux de croissance moyen entre 2014 et 2017 (versus -3% de 2011 à 2014).

+12%

Taux de croissance annuel EBITDA entre 2014 et 2017.

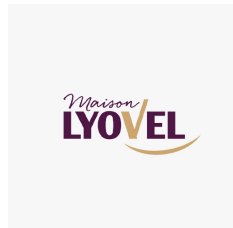
NOTRE STRATÉGIE DE CROISSANCE AVEC LYOVEL

Une nouvelle équipe managériale

La pierre fondatrice de notre ambitieux plan de développement était le renforcement de l'équipe dirigeante de Maison Lyovel. En concertation avec la famille détentrice, nous avons formé une équipe regroupant cadres historiques et nouvelles recrues. C'est ainsi qu'ont notamment été nommés un nouveau CEO ainsi que plusieurs collaborateurs à des fonctions clés, notamment au sein du service marketing. Autres leviers actionnés : la redéfinition des process internes et la création d'un système d'incentive pour le management afin de mettre en place un alignement des intérêts.

Une revue de l'offre et des partenariats clés Avec la nouvelle direction de Maison Lyovel, nous avons procédé à une revue de l'offre existante en se concentrant sur l'amélioration de l'attractivité, des marges et de la rotation. Parallèlement, notre connaissance sectorielle a permis de mettre en place des partenariats avec plusieurs fournisseurs stratégiques. À la clé : l'élargissement du choix de marques, la diversification des segments de marché touchés et l'augmentation de la capacité à s'adapter au budget et préférences des clients.

LYOVEL : LE RENOUVEAU D'UN OPÉRATEUR DE LA DISTRIBUTION AUTOMATIQUE



Secteur

Commerce de détail
aux entreprises

Accompagnement
2014-2017

Participation
Majoritaire

Montefiore a investi au sein de Maison Lyovel en mai 2014, aux côtés de plusieurs dirigeants de l'entreprise et de membres de la famille détentrice.

Une optimisation des coûts et du financement de l'équipement

La pierre fondatrice de notre ambitieux plan de développement était le renforcement de l'équipe dirigeante de Maison Lyovel. En concertation avec la famille détentrice, nous avons formé une équipe regroupant cadres historiques et nouvelles recrues. C'est ainsi qu'ont notamment été nommés un nouveau CEO ainsi que plusieurs collaborateurs à des fonctions clés, notamment au sein du service marketing. Autres leviers actionnés : la redéfinition des process internes et la création d'un système d'incentive pour le management afin de mettre en place un alignement des intérêts.

Une revue de l'offre et des partenariats clés Avec la nouvelle direction de Maison Lyovel, nous avons procédé à une revue de l'offre existante en se concentrant sur l'amélioration de l'attractivité, des marges et de la rotation. Parallèlement, notre connaissance sectorielle a permis de mettre en place des partenariats avec plusieurs fournisseurs stratégiques. À la clé : l'élargissement du choix de marques, la diversification des segments de marché touchés et l'augmentation de la capacité à s'adapter au budget et préférences des clients.