

White Caps Sélection

VETROelite
GLASS CULTURE

**LA CRÉATION VERRIÈRE
S'EXPORTE À L'INTERNATIONAL**



L'entreprise

VETROELITE est une société italienne créée en 1994 qui développe et vend une gamme exclusive d'emballages verriers (bouteilles, carafes, flacons et pots). Elle dispose de son propre bureau d'étude pour adapter techniquement les designs les plus intéressants, et s'appuie sur différents partenaires industriels verriers pour la fabrication.

Les bouteilles et flacons dessinés par VETROELITE sont destinés principalement aux marchés des Spiritueux, mais également à celui d'autres produits liquides (Vins rosé, Huiles d'olive et Vinaigres fins, ...), à certains produits alimentaires solides (pots « Gourmet » pour du miel haut de gamme par exemple) et aux parfums d'ambiance et produits cosmétiques.

Le marché actuel de ces produits est structurellement en croissance, marqué par une volonté forte de différenciation des producteurs dans un contexte de saturation des marques. Cette différenciation passe par un effort accru sur l'emballage verrier (premiumisation) avec des produits de plus petites séries et plus exclusifs.

La société, qui emploie 39 personnes, a ainsi pratiquement doublé son chiffre d'affaires depuis 2010 pour l'établir à près de 20 M€ à fin 2017 dont plus de 75% réalisé en dehors de l'Italie, la France étant son premier marché à l'export.

LBO France a fait l'acquisition de la majorité du capital de la société VETROELITE aux côtés de son dirigeant qui en a profité pour augmenter sa participation au capital.

LA PERSONNALISATION À TOUT PRIX

La société dispose d'un catalogue comprenant près de 200 produits qui s'enrichit de 10 à 20 références chaque année. Par ailleurs, VETROELITE se distingue notamment par la personnalisation qui peut être fournie aux clients pour chaque modèle, aussi bien à travers une gamme de bouchons et couvercles très variée que grâce aux multiples possibilités de décoration sur verre (tamponographie, sérigraphie, ...).

Chiffres clés

au 31/12/2017



20 M€

Chiffre d'affaires

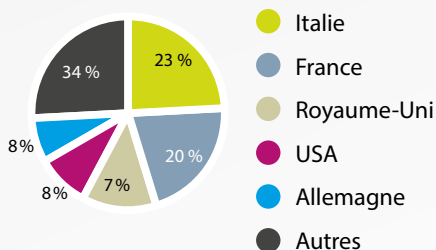


39

Collaborateurs



Répartition du chiffre d'affaires



Données à l'acquisition

Localisation :	Italie
Date d'investissement :	mai 2017
% de détention :	68 %
Valeur d'entreprise :	> à 30 M€

8 facteurs clés d'investissements

- Tendances de marché porteuses : besoin de montée en gamme pour les spiritueux et pour le vin rosé, nécessité de produits innovants pour l'alimentaire avec des tendances environnementales positives (recyclage du verre).
- Positionnement solide, au cœur du savoir-faire italien (verre / design / premium), renforcé par un haut niveau de service client (capacité de personnalisation, produits en stocks, service après-vente) permettant une forte fidélisation de la clientèle.
- Activité très diversifiée (clients, segments), et bénéficiant d'une exposition internationale déjà forte.
- Production externalisée permettant une grande flexibilité et une structure de coûts variables (environ 70 % des coûts totaux).
- Croissance constante des ventes depuis 2013, principalement à travers le développement de nouveaux petits clients.
- Nombreuses opportunités de développement, aussi bien par croissance organique, sur les géographies et segments de marché existants, que par croissance externe, sur l'activité cœur de VetroElite ou de nouveaux segments (décoration, bouchon).
- Contexte de deal attractif, avec un manager expérimenté, se renforçant au capital à nos côtés à l'occasion de cette opération.
- Plusieurs stratégies de sortie auprès de fonds ou d'acteurs industriels.

3 axes majeurs de développement

- Compléter la gamme de produits existants en se renforçant dans des secteurs adjacents (décoration, bouchons)
- Etendre la force de vente à l'international avec des recrutements ciblés (Allemagne, UK, Etats-Unis)
- Consolider le marché avec l'acquisition de petites structures semblables à VetroElite disposant d'un portefeuille client solide.

Avis d'expert



VETROELITE offre pour sa taille une présence internationale déjà très étendue. Elle a développé un business model à fort potentiel, centré sur le design de ses produits et le service à ses clients, avec une grande diversité de son activité (clients, géographies, segments) et une tendance du marché vers la premiumisation extrêmement porteuse.

La société est performante au plan économique mais aussi très sensibilisée aux sujets écologiques, d'autant plus qu'elle travaille le verre, un matériau recyclable. Elle accorde une place importante à l'éthique et les sujets ESG sont au cœur de l'entreprise. »

Roberto d'Angelo,
Managing Director, LBO France