



CM-CIC
Capital Finance

CM-CIC Capital Finance, société regroupant les activités de CIC Finance, de Banque de Vizille et d'IPO, exerce l'ensemble des métiers de haut de bilan pour répondre aux besoins de financement en fonds propres des entreprises. Globalement, elle gère plus de 2,6 milliards d'euros de capitaux. Elle est présente au capital de 630 entreprises, principalement familiales, pour un montant investi de près de 2,1 milliards d'euros dont 10 % à l'international.

Sur les régions de l'Ouest, l'équipe de Nantes gère 470 M€ de capitaux dont 370 M€ sont investis au capital de 170 entreprises. Au delà du professionnalisme, de la vision résolument humaine du métier et de la proximité avec les chefs d'entreprises, c'est également l'absence de contrainte dans la durée d'investissement qui caractérise le succès de cette approche.

CM-CIC Capital Finance - Nantes

32 avenue Camus - BP 50416 - 44004 Nantes cedex 1
Tél. 02 40 35 75 31 - Fax 01 49 74 32 38

www.cmcic-capitalfinance.com

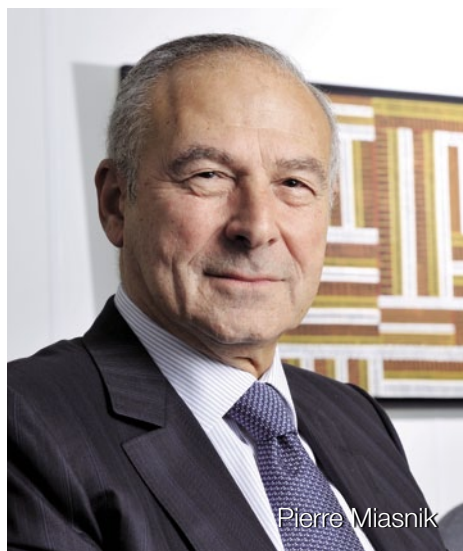
● Exemple n°100 Fiabila
imaginez-vous plus
en couleurs !



CM-CIC
Capital Finance

FIABILA ET CM-CIC CAPITAL FINANCE, comme les doigts de la main

Fournisseur des plus grands groupes cosmétiques internationaux, le groupe **Fiabila est aujourd'hui l'un des leaders mondiaux du vernis à ongles «en vrac»**. Un statut né d'une savante alchimie entre la **très haute qualité** demandée par les donneurs d'ordre et une **créativité permanente** exigée par les consommatrices. Pierre Miasnik, fondateur et dirigeant, décrypte pour nous les raisons de ce succès.



Pierre Miasnik



Une dizaine d'entreprises se partagent le marché mondial du vernis à ongles en vrac. Pourquoi si peu d'acteurs ?

Pierre Miasnik : Le ticket d'entrée est extrêmement élevé. Il s'agit à la fois d'industrie chimique (avec des normes de sécurité et environnementales draconiennes) et d'industrie pharmaceutique (avec des cahiers des charges « santé » intransigeants).

Les investissements permettant de se mettre en conformité sont lourds. L'outil industriel doit également être performant pour compenser les faibles niveaux de marge. C'est enfin un marché de sous-traitance structurelle, basé sur la confiance de nos clients. Cette confiance ne se gagne pas du jour au lendemain.

Fiabila est réputé pour sa créativité. Qu'est-ce que cela induit dans votre secteur d'activité ?

Pierre Miasnik : La créativité se situe à 3 niveaux : Les formules chimiques qui permettent d'offrir de nouvelles propriétés en matière de temps de séchage, de brillance, ou autres. La couleur avec la sortie de 2 nouvelles gammes de 2 fois 72 teintes mode chaque année. Et enfin la capacité à intégrer des « actifs particuliers » dans les vernis, telles des vitamines dans un produit alimentaire. Pour relever ces défis, près d'un tiers des collaborateurs de l'usine de production de vrac sont des chimistes travaillant dans nos laboratoires de recherche. Nous menons ainsi nos propres travaux sur les



polymères pour offrir d'autres effets notamment «filmants» à nos créations de demain.

Quel impact la crise mondiale a-t-elle sur votre activité ?

Pierre Miasnik : Nous avons multiplié notre chiffre d'affaires par 2 au cours des 18 derniers mois. Le vernis à ongles est un produit de luxe à bon marché qui, semble-t-il, permet de mettre du baume au cœur en période difficile.

Nous poursuivons donc notre développement à l'international qui représente aujourd'hui 92% de notre activité.

Quelle relation entretenez-vous avec CM-CIC Capital Finance ?

Pierre Miasnik : Le même type de relation qu'avec nos clients. Des rapports basés sur une confiance réciproque à long terme. Nous travaillons ensemble depuis 1989, date d'entrée de CM-CIC Capital Finance à notre capital à l'occasion d'un changement d'actionariat. Ce sont des gens intelligents qui comprennent notre problématique et savent se montrer sécurisants.

Vous pouvez consulter notre nouveau site www.cmcic-capitalfinance.com

Le point de vue de François Rouault de La Vigne en charge de ce partenariat :



L'histoire de FIABILA est celle du succès planétaire d'une stratégie de développement axée sur la créativité produits, la confiance des clients et la vision d'un dirigeant.

Elle passe par la proximité/clients des sites de production essaimés aux 4 coins de la terre (une usine aux USA et une nouvelle en cours d'acquisition, et d'autres au Mexique, Japon, Inde...). Elle repose sur une connaissance extrême des outils de pilotage techniques et réglementaires des produits, et sur une capacité visionnaire d'anticipation.

Elle est aussi fondée sur un Dirigeant exceptionnel, tourné vers le couple produit/client et doté d'une compréhension mondiale du marché spécifique du vernis à ongles, pour aujourd'hui et pour demain.

L'équipe qu'a su constituer autour de lui Pierre MIASNIK, assisté du talent marketing et artistique de son épouse, a écrit sur 20 ans une véritable « saga » dans l'histoire des produits cosmétiques français.

Les développements à venir sont maintenant tournés vers les pays émergents : Chine, Brésil, Russie et Philippines... Toujours l'anticipation !

Un Dirigeant qui a fait sienne la phrase « l'Asie n'est pas au cœur du monde, elle est au centre du Futur... ».

Date de création :

1977

Effectifs :

160 en France,
300 dans le monde