

FOCAL & NAIM et
CM-CIC Capital Finance

1 rencontre très haute fidélité



FOCAL & NAIM

Né du rapprochement en 2011 de Focal-JMlab (Saint Etienne) et Naim Audio (Salisbury), le groupe est aujourd'hui l'un des leaders européens du marché mondial de l'audio. Unies par une passion commune pour le son "live", les deux marques innovent ensemble pour adapter leur philosophie aux nouveaux modes de consommation de la musique. Christophe Sicaud, Président de Focal & Naim, nous éclaire sur la stratégie de l'entreprise.



Christophe Sicaud



FOCAL & NAIM et CM-CIC Capital Finance, un partenariat sans fausse note.

Quelles raisons ont motivé le rapprochement de Focal & Naim en 2011 ?

Christophe Sicaud : Les deux entreprises sont toutes deux des références sur le marché de la HIFI haut de gamme depuis 30 ans, sans être pour autant concurrentes. Les français de Focal sont des spécialistes de l'acoustique (enceintes HIFI 2 canaux pour les studios d'enregistrement et haut-parleurs automobile) alors que les britanniques de Naim sont des experts de l'électronique (comme les lecteurs CD). La complémentarité est évidente. Au-delà de l'accès à une taille critique, aujourd'hui indispensable, le rapprochement nous permet de faire jouer de nombreuses synergies en matière de R&D et d'accélérer le développement commercial. « Time to market* » est important. Nous sommes en effet sur les mêmes niches de marché.

Qui sont vos clients ?

C.S : Historiquement, il s'agit d'une clientèle passionnée, prête à investir d'importants moyens pour retrouver une expérience d'écoute proche de celle d'un concert live. Il s'agit à 95 % d'hommes, d'une moyenne d'âge de 45 ans et à hauts revenus. Le problème aujourd'hui est que ce marché de « puristes » ne se renouvelle pas. L'arrivée du MP3, de piètre qualité, n'a pas éduqué les nouvelles générations de mélomanes. En revanche, il a démocratisé l'accès à la musique et créé de nouvelles opportunités. L'enjeu est d'évangéliser ces nouveaux publics.

Comment vous êtes-vous adaptés à ces évolutions ?

C.S : Tout en restant fidèles à notre positionnement, nous cherchons à répondre aux nouveaux modes de consommation de la musique. Il s'agit par exemple de la création de casques Spirit One permettant d'offrir la qualité Focal aux audiophiles mobiles.

Nous avons d'ailleurs reçu le trophée EISA 2012-2013 pour cette innovation. Ces nouveaux produits représentent déjà 8% de notre chiffre d'affaires. Côté Naim, l'activité est boostée par la vente de « streamers ». Ces boîtiers permettent de scanner internet pour trouver les radios de qualité numérique et vos fichiers musicaux pour les écouter dans les meilleures conditions. Nous travaillons également sur les périphériques audio des téléviseurs. Les écrans plats ont en effet sacrifié la qualité sonore sur l'autel de l'image haute définition. Nous proposons des équipements qui permettent de vivre une expérience auditive à la hauteur de cette qualité visuelle, tout en soignant de plus en plus le design qui devient un vrai critère de choix.

L'international est un facteur clé de votre développement.

C.S : L'international représente 70 % de notre activité, pour Focal-JMlab, avec un fort développement en



Asie. Nos équipements sont tout particulièrement appréciés en Chine. La culture chinoise a un rapport au son et en particulier à la voix, très proche de celui que nous avons en France.

Quel rôle joue CM-CIC Capital Finance dans votre aventure ?

C.S : CM-CIC Capital Finance nous accompagne dans les différentes étapes de développement de Focal. Après une première entrée au capital en 2001, CM-CIC Capital Finance est devenu notre principal actionnaire en 2007 dans le cadre du process de transmission de capital de Jacques Mahul, fondateur de Focal aux côtés de ce dernier et du top management de l'entreprise. Il s'agit donc d'une relation qui s'inscrit sur le long terme. A titre personnel, CM-CIC Capital Finance, que j'avais connu dans une autre entreprise, m'a permis de rentrer en contact avec Focal.

60 M€
de CA en 2012

+16%
de croissance

65%

à l'international (hors France et UK)

* Délai de mise sur le marché.

FOCAL & NAIM

vu par Frédéric Plas,
CM-CIC Capital Finance.



Frédéric Plas

Notre métier c'est comprendre, investir, prendre le temps du développement et convaincre...

Focal en est l'illustre exemple ! Un engagement exercé sur 10 ans qui s'articule autour de 3 phases :

- 2001 - 2007 : une première phase de Capital-Développement pour accompagner la croissance du marché du Home Cinéma et l'émergence du département professionnel,
- Fin 2007 : une transmission patrimoniale (partielle) par le fondateur Jacques Mahul et une stratégie commune de créer « une deuxième jambe » aux côtés des métiers Grand Public (Home et Car),
- 2008 - 2012 : un nouveau Président opérationnel recruté d'un commun accord et une fusion (à l'anglaise) avec Naim Audio pour créer l'une des plateformes leader européen du son !





IMAGINEZ CE QUI POURRAIT NAÎTRE DE NOTRE RENCONTRE.

Capital-risque, capital-développement, capital-transmission, conseil en fusions et acquisitions. CM-CIC Capital Finance, exerce l'ensemble des métiers de haut de bilan pour répondre aux besoins de financement en fonds propres des entreprises. Au-delà du professionnalisme, de la vision résolument humaine du métier et de la proximité avec les chefs d'entreprise, c'est également l'accompagnement dans la durée qui caractérise le succès de cette approche.

CM-CIC Capital Finance - **Lyon**

Espace Cordeliers
2 rue Président Carnot
69002 LYON
Tél 04 72 56 91 06

www.cmcic-capitalfinance.com

Paris - Lyon - Nantes - Lille - Strasbourg - Bordeaux - Montréal

Siège Social
28 avenue de l'Opéra
75002 PARIS

CM-CIC
Capital Finance