

APLIX vu par Hugues des Garets, CM-CIC Capital Finance.



Hugues des Garets

Aplix, que nous accompagnons depuis 25 ans, est un groupe passionnant tant par la technicité de ses produits et la diversité de leurs applications que par son internationalisation et la qualité de son management.

Si le produit est largement diffusé, il n'en reste pas moins fortement technique et nécessite de lourds investissements, que ce soit en développement ou en process de fabrication. Produit utilisé il y a 25 ans, principalement dans les domaines du textile et de la chaussure, l'auto-agrippant est devenu incontournable comme système d'accrochage dans l'hygiène (les couches), l'automobile ou l'aéronautique et plus récemment dans l'alimentaire.

L'autre succès du groupe est sa forte présence à l'international avec plus de 95% du CA réalisé à l'étranger. Le groupe dispose aujourd'hui d'usines aux USA, en Chine et au Brésil suite à une acquisition en 2012. Enfin, nous avons été convaincus par Sandrine Pelletier qui a su constituer autour d'elle une équipe de management d'excellent niveau, fortement impliquée et soudée.

CM-CIC est fier de pouvoir accompagner ce groupe et d'avoir pu renforcer sa participation jusqu'à 37% dans le cadre d'une réorganisation capitalistique, qui a permis de conforter le caractère familial.



Conquête de l'Everest en 1953 par Edmund Hillary et Tensing Norgay.



Record de plongée dans la Fosse des Mariannes en 1960 par Jacques Piccard et Don Walsh.



Ouverture de la ligne des Andes par Mermoz et Guillaumet en 1929.



Conquête de la lune par les américains en 1969.



RIEN DE GRAND NE SE FAIT SANS CONFIANCE.

Cette conviction inspire au quotidien les femmes et les hommes de CM-CIC Capital Finance dans leur relation avec les entrepreneurs qu'ils accompagnent dans la durée.

Capital-risque, capital-développement, capital-transmission, conseils en fusions et acquisitions. Nous exerçons l'ensemble des métiers de haut de bilan pour répondre aux besoins de financement en fonds propres des entreprises. Au-delà du professionnalisme, c'est la vision résolument humaine du métier et cette proximité avec les chefs d'entreprise, qui caractérisent le succès de notre approche.

CM-CIC Capital Finance - **Nantes**

32 avenue Camus - BP 50416

44000 Nantes

Tél 02 40 35 75 31

www.cmcic-capitalfinance.com

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

CM-CIC
Capital Finance

The UNKS.fr - RCS Nantes B 328 330 717 - 130042 - Novembre 2013 - Crédits photos : Copyright 2001 British Photographers' Liaison Committee/Finers Stephens Innocent As agreed by BAPFA, ACP, NUJ, MPA and the BPP - Musée Air France
Aplix - Photo Sandrine Pelletier - Yoannik, Mermoz, Guillaumet, yml644 @ymind44 - Getty Images

APLIX et
CM-CIC Capital Finance

1 rencontre attachante



CM-CIC
Capital Finance



Des couches pour bébés aux pavillons de toit automobile, en passant par les emballages alimentaires, les auto-agrippants Aplix sont aujourd'hui partout. Le fruit d'une inventivité permanente de cette entreprise familiale, aujourd'hui 4^e acteur mondial du secteur. Petite-fille du fondateur, Sandrine Pelletier, DG depuis 2012, revient sur une saga captivante.



Sandrine Pelletier

APLIX et CM-CIC Capital Finance, un partenariat de haute tenue.

Quels sont les grands jalons de l'histoire d'Aplix ?

Sandrine Pelletier : En 1958, mon grand-père Jean Billarant, crée Velcro France après l'achat de la licence de l'auto-agrippant auprès de l'ingénieur suisse George de Mestral. A l'origine, sous-traitée auprès d'un rubanier, la fabrication est prise en charge dans notre usine de Carquefou à partir de 1964. En 1976, l'expiration du brevet conduit l'entreprise à changer de nom pour devenir Aplix... mais nous permet d'initier notre développement à l'international, conduit par mon père et mes oncles. Nous ouvrons plusieurs filiales en Europe et une première usine aux USA au début des années 80. L'année 1994 marque un tournant historique. L'invention des premiers crochets plastiques miniaturisés nous ouvre les portes du marché des couches-culottes, qui représente aujourd'hui plus de 60% de notre chiffre d'affaires et a rendu nécessaire la construction d'une nouvelle usine au Cellier en 2000. Cette orientation réussie sur un nouveau marché, nous a encouragés et nous avons accéléré notre stratégie de diversification produits/marchés, en intégrant des technologies toujours plus innovantes.

Dans quels autres secteurs trouve-t-on aujourd'hui des auto-agrippants Aplix ?

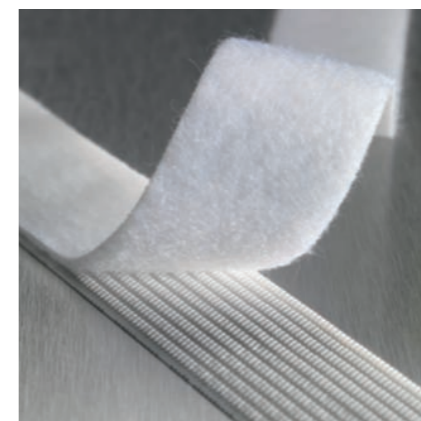
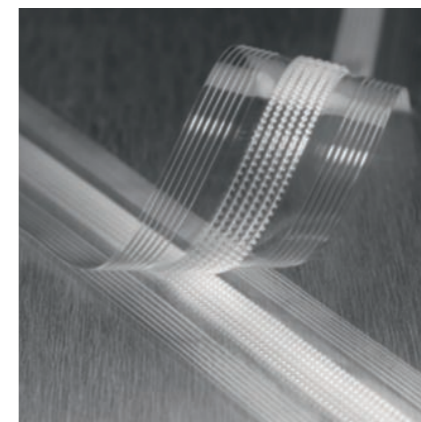
S.P. : Outre l'Hygiène, notre principal marché, nous sommes présents dans l'automobile (fixation des housses de sièges, pavillons de toits) où nous sommes les leaders. Dans l'aérospatiale pour tenir les matelas calorifuges. Dans le médical pour la fermeture des orthèses. Dans le nettoyage, pour accrocher les lingettes aux balais. Dans le monde militaire avec des produits non-détectables aux infrarouges. Sans oublier le packaging, qui représente l'un de nos grands marchés d'avenir. Nous avons d'ailleurs reçu le prix de l'innovation pour nos fermetures à crochets qui permettent de remplacer les zips de fermeture sur les emballages.

Une innovation permanente qui nécessite des investissements importants en R&D...

S.P. : Nous consacrons 3% de notre CA à la recherche. Cela comprend, bien entendu, le développement de nouveaux produits mais également la création des process industriels pour les produire. Aplix dépose à ce titre de nombreux brevets.

Quels sont aujourd'hui vos axes de développement ?

S.P. : La diversification reste le maître-mot. Travailler dans un maximum de secteurs et de pays nous permet de compenser les faiblesses de certains marchés grâce au dynamisme des autres. A l'international, nous souhaitons accentuer notre présence dans les pays émergents, en Asie et en Amérique du Sud. Nous avons ainsi acquis la majorité d'une société brésilienne en 2012. Côté produits, nous travaillons sur deux axes.



Le premier consiste à renforcer notre présence chez nos clients dans l'hygiène en leur apportant une offre complète. Nous sommes ainsi en mesure de fournir tous les éléments nécessaires à la fixation des couches : les oreilles, les crochets, les porte-crochets et les bandes confort. D'autre part nous poursuivons la recherche de nouvelles niches. Parmi de nombreux exemples, nous venons ainsi de lancer un système de fixation pour les géotextiles utilisés dans le bâtiment.

Quelle est la nature de vos relations avec CM-CIC Capital Finance ?

S.P. : Nos interlocuteurs ont une vraie compréhension du monde industriel et de ses contraintes, en particulier la nécessité de s'inscrire dans la durée. J'en tiens pour preuve leur présence à notre capital depuis maintenant 25 ans. Désormais CM-CIC Capital Finance participe à tous nos conseils d'administration, partage nos réflexions et nous soutient. C'est très stimulant et réconfortant de travailler avec des partenaires qui vous poussent vers l'avant avec une logique à long terme.

850
personnes

180 M€
de CA

+1 Milliard
de mètres d'auto-agrippants par an.

