

Mai 2016

SteamOne et  
CM-CIC Capital Privé

# Une rencontre qui défroisse



**CM-CIC**  
*Capital Privé*

# SteamOne

Créée en 2010, SteamOne est aujourd'hui l'une des références mondiales de la conception et de la distribution de défroisseurs vapeur.

Olivier Gabison, président et co-fondateur, nous explique l'étonnante évolution de cette entreprise, issue du prêt-à-porter, devenue un fleuron du « Made in France » et un exemple de relocalisation réussie.



Olivier Gabison





# STEAMONE et CM-CIC Capital Privé, un relation humaine pour des ambitions partagées.

## Défroisseurs, un métier d'as

**Olivier Gabison :** Par hasard. Nous avons découvert ce produit aux Etats-Unis au début des années 2000, à l'époque où nous dirigeons une société de prêt-à-porter spécialisée dans les robes de soirée. En 2003, à l'occasion d'un salon professionnel en France, tous nos confrères ont été séduits par cet appareil qui nous permettait de défroisser une collection très facilement et en un temps record. Mieux : une dizaine d'entre eux nous ont demandé de leur en commander un exemplaire. Nous avons alors compris qu'il y avait un vrai besoin et nous sommes devenus importateurs, en parallèle de notre activité de prêt-à-porter.

## Pourquoi avez-vous évolué de ce rôle de distributeur à celui de fabricant ?

**O.G. :** Là encore, c'est une question d'opportunité. En 2006, nous avons décidé d'adresser le marché du grand public en nouant des partenariats avec de grandes enseignes d'électroménager. Mais notre fournisseur américain n'a pas accepté les conditions de la grande distribution et a refusé de

nous suivre. Nous avons donc créé notre propre marque, SteamOne. Dans un premier temps, nous avons sourcé des produits en Asie. Puis en 2012, quand nous avons décidé de nous consacrer exclusivement aux défroisseurs, nous avons lancé une vraie politique de recherche et développement. Il y avait beaucoup à faire. D'un point de vue technologique, le produit n'avait pas vraiment évolué depuis son invention dans les années 60. Sans parler du design qui ne correspondait vraiment pas aux standards actuels.

## Une stratégie R&D qui s'accompagne d'une relocalisation de la plus grande partie de votre production.

**O.G. :** Aujourd'hui, nos défroisseurs sont assemblés à La Roche-sur-Yon en Vendée. Au-delà de la démarche citoyenne, c'est un choix doublement stratégique. Cette relocalisation nous permet de limiter la copie de nos innovations, très fréquente avec les sous-traitants asiatiques. Elle nous permet également de valoriser un label « Made In France », très demandé par les importateurs du monde entier.



### Quels sont aujourd'hui vos axes de développement ?

**O.G. :** Notre ambition est de devenir le N° 1 mondial du défroissage vertical. Côté produits, nous poursuivons la création d'une gamme complète, capable de répondre aux différents besoins (à la maison, en voyage etc...) avec des solutions toujours plus design et plus performantes. Côté distribution, nous accélérons notre stratégie à l'export avec, chaque mois, l'ouverture d'un nouveau marché. Aux Etats-Unis, notre nouvelle gamme de produits, très premium, peut ainsi faire la différence.

### Quelles sont vos relations avec CM-CIC Capital Privé ?

**O.G. :** CM-CIC Capital Privé est arrivé à nos côtés en 2013 pour nous aider à financer notre stratégie de recherche et développement. Aujourd'hui la relation dépasse celle du simple investisseur financier. J'ai vraiment le sentiment d'avoir des partenaires qui ne sont pas là uniquement pour « relever les compteurs » mais qui croient au projet au-delà du capital qu'il peut générer.

Présent dans  
**36 pays**

**50 000**  
unités vendues en 2015

**11 M€**

Chiffre d'affaires prévisionnel  
sur 2016



MADE IN FRANCE



# STEAMONE

vu par Pascal Vallanchon,  
CM-CIC Capital Privé.



Pascal Vallanchon  
Directeur de Participations

La décision d'accompagner SteamOne en 2013 s'est appuyée sur la pertinence perçue du couple produit/marché (12 millions de steamers vendus chaque année dans le monde), mais également sur la capacité de David et Olivier Gabison à faire partager leur conviction. Ils nous ont désormais démontré leur capacité à piloter le développement d'un projet industriel complexe.

Leur effort s'est, dans un premier temps, porté sur l'innovation pour améliorer la qualité et le design d'un produit fabriqué en Chine à l'instar de toutes les marques concurrentes. Dans un second temps, la production a été pour partie rapatriée en France, permettant d'apposer le « Made in France » sur les nouvelles gammes.

Le résultat de leur travail s'est traduit par un chiffre d'affaires multiplié par plus de trois en trois ans. En 2015, la croissance a été de 30 % avec l'atteinte du point mort.

Ces deux entrepreneurs dans l'âme ont mis en œuvre tous les ingrédients pour accélérer la diffusion de ces produits uniques. 2016 devrait valider la pertinence de ce positionnement, résolument haut de gamme, avec la commercialisation de la nouvelle collection issue des programmes de R&D initiés depuis 2013.

L'investissement de CM-CIC Capital Privé a pu avoir lieu grâce à la qualité de la relation qui s'est construite entre les fondateurs de SteamOne et le réseau entreprises du CIC IDF. La transparence est un élément essentiel de notre relation, permettant d'anticiper les étapes clés dans un climat de confiance réciproque.



CM-CIC Capital Privé, filiale de CM-CIC Investissement, croit aux chefs d'entreprise qui osent. La proximité avec les dirigeants, leur accompagnement et la réactivité des équipes caractérisent notre vision d'un partenariat réussi.



CM-CIC Capital Privé - **Paris**  
28 avenue de l'Opéra  
75002 Paris  
Tél 01 42 66 79 59  
**[www.cmcicapitalprive.com](http://www.cmcicapitalprive.com)**  
Contact : [capitalprive@cmcic.fr](mailto:capitalprive@cmcic.fr)

**CM - CIC**  
**Investissement**