CGO
SECURITE S.A.S.
Programme de croissance externe

# Executive summary (1/2)

- Nous proposons à un investisseur de participer à la construction du **Groupe n°1 de Distribution de Matériel de Sécurité** en France et Benelux sur la base de :
  - La Société G.C.O. (6 M€ de CA en 2008 en Belgique, 1 M€ en France),
  - « Security Village », concept commercial unique.

- **Etape 1:** Acquisition immédiate de la Société T.S.F.(8 M€ de CA 2008 – 300 K€ d'EBIT), pour un prix V.E. de 2 à 2,5 M€.

- **Etape 2 :** Acquisition du n° 2 Français EURODIS (15M€ de C.A.), en 2010-2011 permettant au groupe GCO de passer en tête de son secteur.

- **Etape 3 :** Sortie des investisseurs, soit industrielle, soit Boursière en 2012 ou 2013.

# Executive summary (2/2)

- **Evolution du CA de G.C.O. selon ce programme :**
  - **2006 : 4 M€,**
  - **2008 : 6 M€,**
  - **2009 p : 15 M€ (en rythme)**
  - **2012 : 35 M€.**

- **Paramètres financiers :**

  **Première étape :**
  - **Investissement : 2,5 M€**
  - **TRI de sortie investisseurs en 2013-2014 entre 20 et 25 % si étape 2 non réalisée**

  **Première et deuxième étape cumulées :**
  - **Investissement : 7.0 M€**
  - **TRI de sortie investisseurs en 2013-2014 entre 20 et 25 % si les 2 étapes se réalisent**

# Sommaire

- Partie I : GCO et le Security Village.
- Partie II : Le marché
- Partie III : Le Métier
- Partie IV : Le développement de GCO
- Partie V : Business Plan

# PARTIE I : Présentation de G.C.O.

1. Les Dirigeants porteurs du projet
2. Structure juridique
3. Structure humaine de la Société belge
4. Structure humaine de la Société française
5. Le «Security Village»

# Michel BONIS

- 56 ans, entrepreneur, **20 ans de développement de PME,**
- Avril 2007 « General Manager » GCO SECURITE NV,
- 2001 à 2006 Président de la SAS BLANCHISSERIE MEA, 80 salariés, 2 sites de production,
- 1998 à 2000 : P.D.G. de la société ALLO ASSISTANCE NETTOYAGE 150 salariés,
- 1987 à 1997 : P.D.G. de la société SERVICE DE TRANSPORTS EUROPEENS 50 salariés,
- Etudes de comptabilité, Capacité en Transports, CPA HEC.

# Roland CAMBERLYN

- 60 ans, Directions de filiales de groupes internationaux, Entrepreneur Investisseur  depuis 20 ans,
- 1992 – 2007 : **Opérations d'acquisition et de redressement-développement de PME** (blanchisserie industrielle).
- 1988 – 1992 : D.G. Europe de SCOTT-PAPER, CA : 85 M/€, 850 personnes,
- Début de carrière : Groupe BSN, Filiale européenne de Brasseries Responsable approvisionnements (23 unités de fabrication en France),
- Etudes : E.S.A. (Ecole Supérieure d'Approvisionnements).

# G.C.O. (Georges Comeyne)

- Grossiste distributeur en matériels et produits électroniques de sécurité, auprès des installateurs. Principaux segments de marché :
  - Contrôle d'accès
  - Intrusion
  - Incendie
  - Vidéo.
- Siège de Wevelgem

# G.C.O. – Les produits

**DETECTION VOL**

**CONTRÔLE D'ACCÈS**

**INTERPHONE –VIDEOPHONIE**

**AUTOMATISME DE PORTAIL**

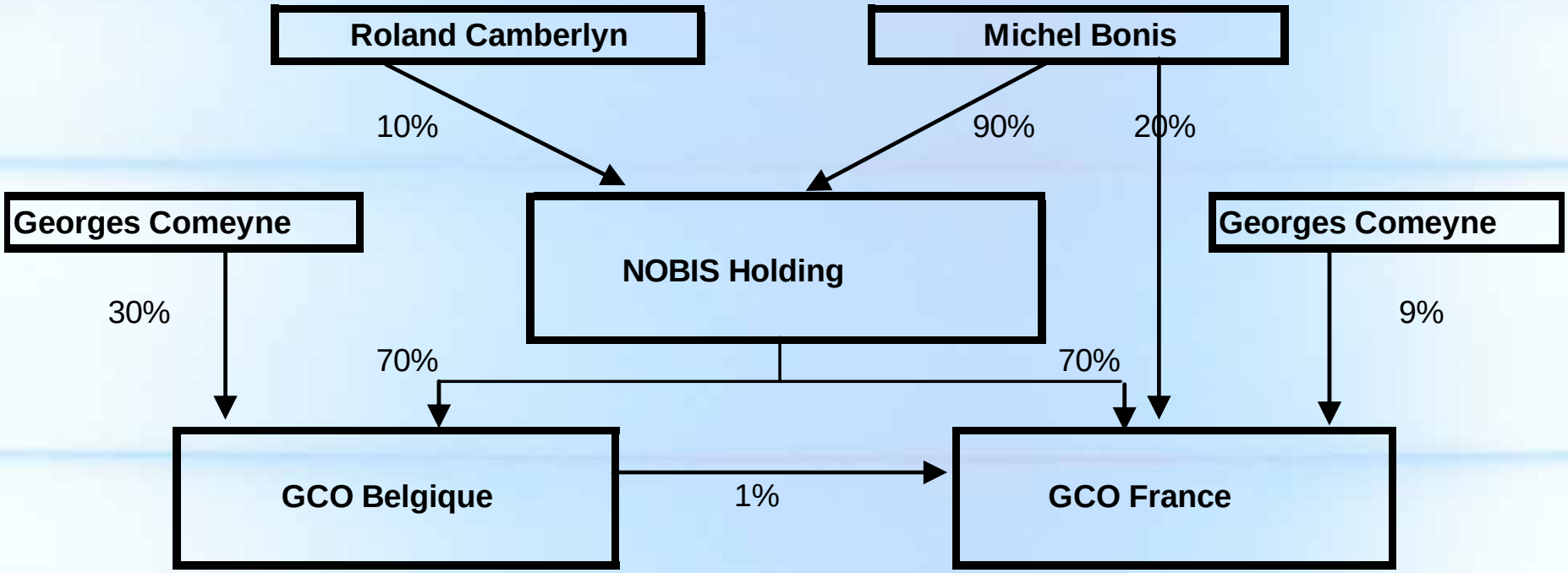
**DETECTION INCENDIE**

**VIDEO-SURVEILLANCE**

# G.C.O. – Historique

- 2003 : création de GCO Belgique à Wevelgem (20km de Lille) par Mr Comeyne,  ancien Directeur de Siemens Sécurité (B) et spécialiste depuis 30 ans des problèmes et solutions de sécurité.
- 2005 : lancement du concept «Security Village» - succès fulgurant.
- 2007 : Mr Bonis prend le contrôle de G.C.O. par achat de 70% des actions de GCO NV au travers de la holding Nobis (Sarl belge).
- 2008 : création de GCO France et de son 1er « Security Village » à Clichy la Garenne (92).
- 2009 : création du 2ème « Security Village » français à Marseille.

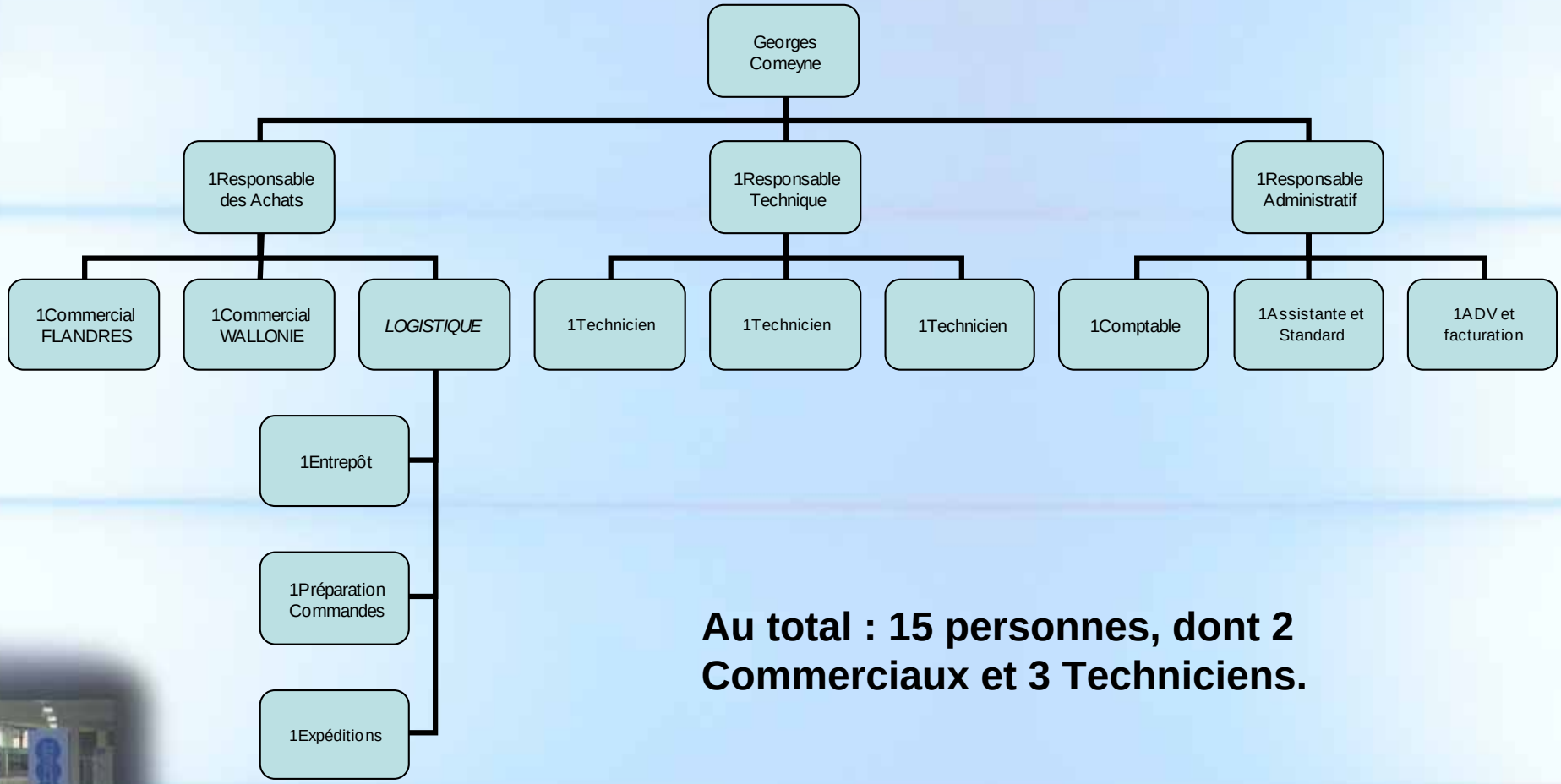
# G.C.O. – Structure juridique




Siège et log. Wevelgem
(20 km de Lille)
15 personnes

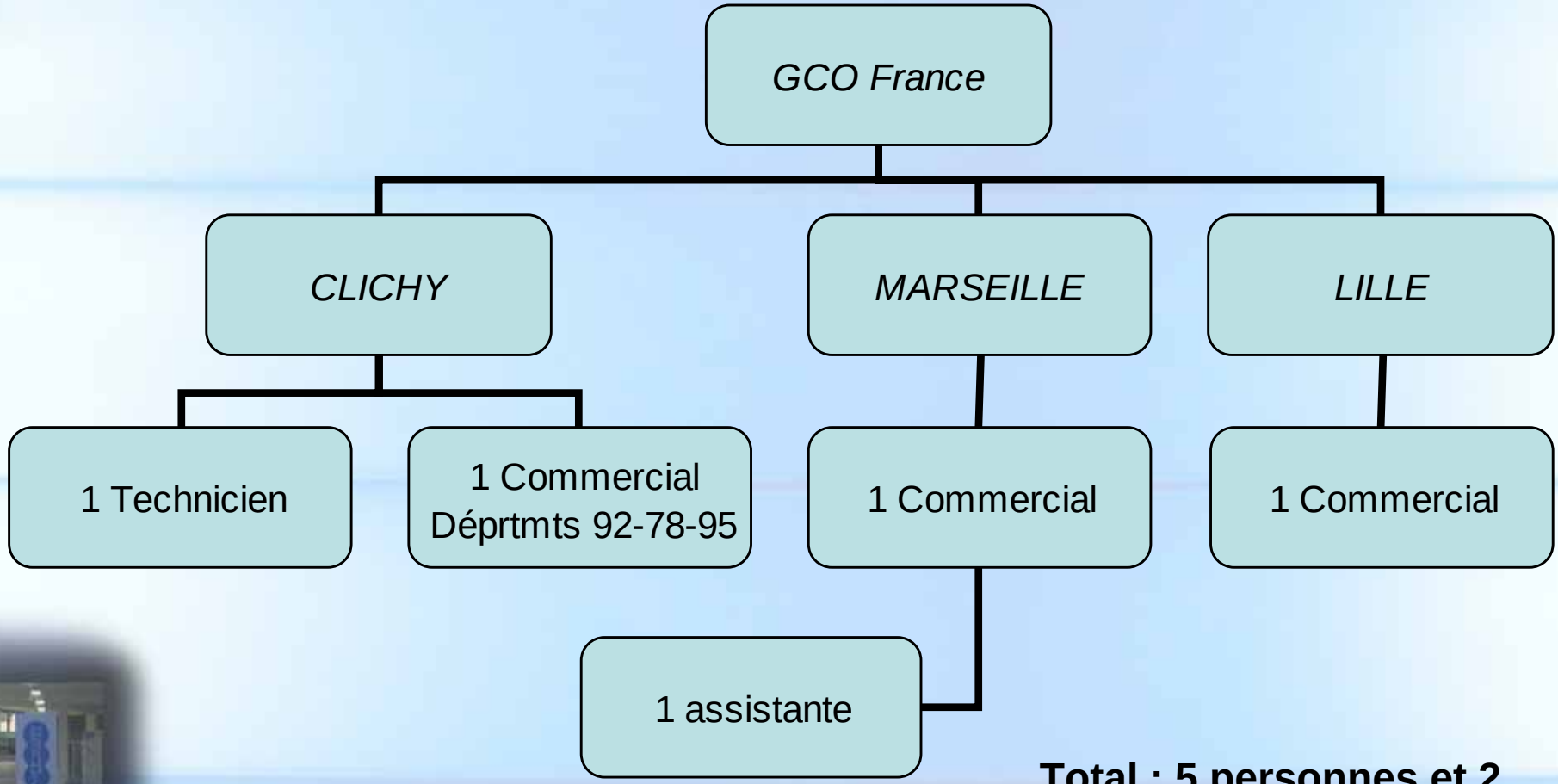
Clichy La Garenne
Marseille - Lille
6 personnes

# G.C.O. Belgique – Structure humaine




**Au total : 15 personnes, dont 2 Commerciaux et 3 Techniciens.**

# G.C.O. France – Structure humaine




**Total : 5 personnes et 2 « Security Village »**

# G.C.O. - le « Security Village »

- **Concept et Outil commercial unique visant à** attirer, fédérer, animer et former, vendeurs, techniciens, installateurs et clients,
- **Show Room de 1000m² permettant de** :
  - Exposer l'ensemble de l'offre électronique de GCO,
  - Exposer l'offre mécanique des partenaires (contre rémunération),
  - Démontrer l'utilisation des matériels, les comparer et les évaluer,
  - Former les professionnels et leurs salariés,
  - Créer un climat de convivialité autour de G.C.O.

# SECURITY VILLAGE

# RECEPTION ET SALLE VIDEO

# RECEPTION ET SALLE VIDEO

# SALLE DEMONSTRATION

# SALLE DEMONSTRATION

# SALLE DEMONSTRATION

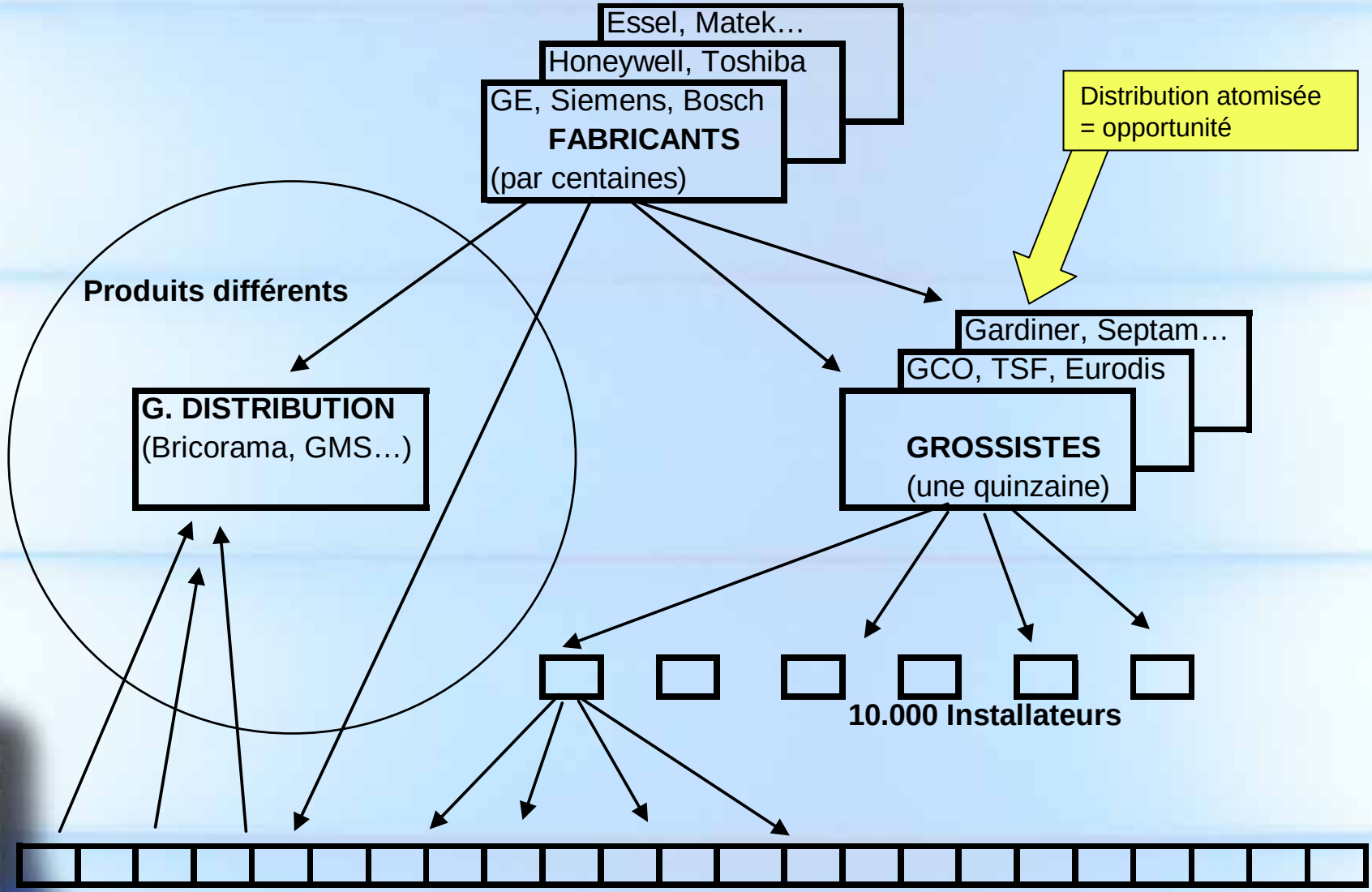
# SALLE DEMONSTRATION

# SECURITY VILLAGE

# Partie II : Le marché

1. Structure du marché
2. Les distributeurs
3. Les installateurs
4. Données chiffrées
5. Facteurs de croissance

# La structure du marché




**40 millions de "lieux de vie" susceptibles d'utiliser les prd (résidences privées, entreprises, admin.)**

# LES FABRICANTS

- En attente des données de l’étude en cours

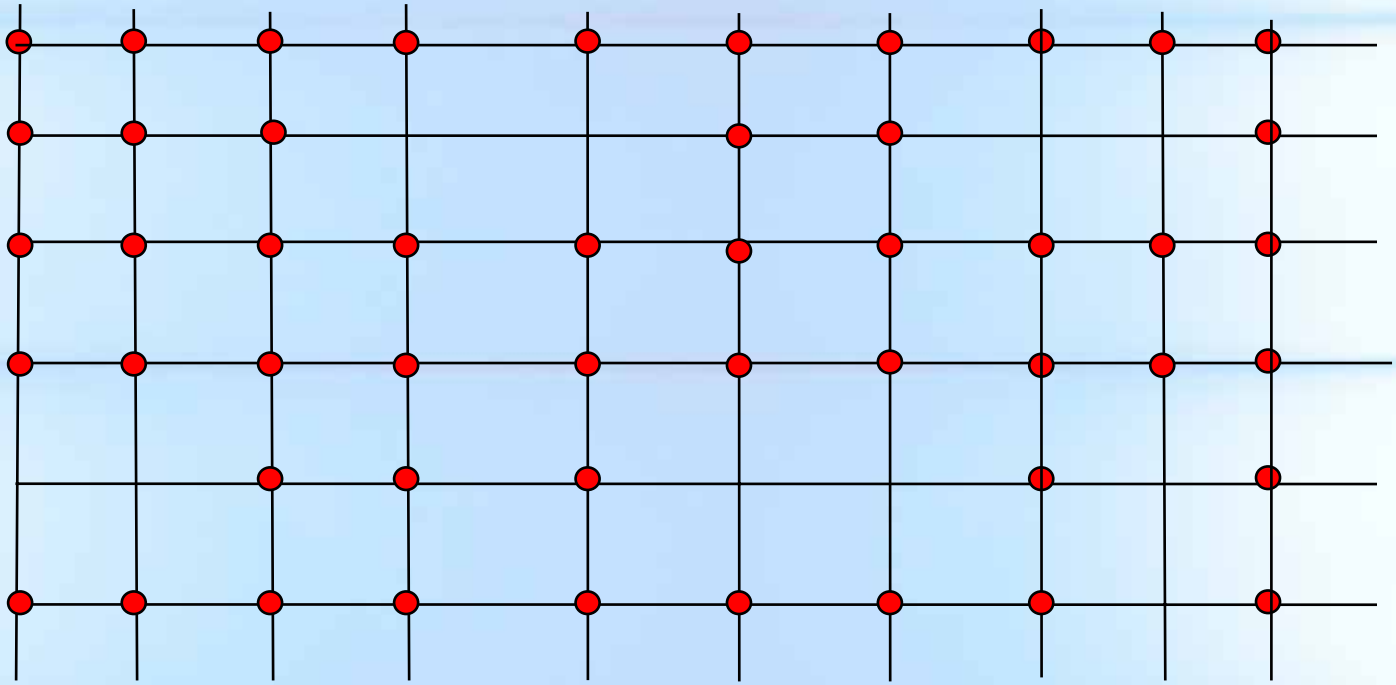
# Notre segment : les grossistes-distributeurs

| EN K€ | EURODIS 07 | GCO 08 | TSF 08 | ATD 08 | Gardiner 07 | SEPTAM07 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires | 16 500 | 5 530 | 8 000 | 1 970 | 49 000 | 14 700 |
| MB | nd | 1 692 | 2 640 | 676 | nd | nd |
| MB%CA | nd | 31% | 33% | 34% | nd | nd |
| EBIT | 536 | 299 | 293 | 79 | -4 165 | 1 176 |
| EBIT%CA | 3.2% | 5.4% | 3.7% | 4.0% | ns | 8.0% |

**Ces 6 distributeurs représentent environ 25% du segment**

# Les Installateurs

| FILIERES | METIERS | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Détection vol | Détection incendie | Contrôle accès | Automatismes de portail | Interphonie Vidéophonie | Sonorisation de sécurité | Vidéo surveillance | Consommables | GTB | Services |
| SIA PMI Artisans | | | | | | | | | | |
| G. cptes nationaux | | | | | | | | | | |
| Télésurveilleurs Installateurs | | | | | | | | | | |
| Electriciens généralistes | | | | | | | | | | |
| Serrurerie | | | | | | | | | | |
| Prescripteurs Collectivités | | | | | | | | | | |



# Le marché – ordre de grandeur

- Marché de la distribution estimé à 400 M€
- Parts de marché par type d'équipement :
  - Incendie : 10 %
  - Intrusion : 60 %
  - Contrôle d'accès : 3 %
  - Télévideo-surveillance : 27 %

# Facteurs de croissance

1. Faible **pénétration** du marché (40 M de lieux d'utilisation – 25% de pénétration!)
2. **Vieillissement** de la population (pouvoir d'achat, temps, anxiété)
3. 56 % de **propriétaires** prêts à se « retrancher »…
4. Principe de **précaution** devenant une valeur fondamentale,
5. **Règlementation** sécuritaire (piscines, incendie, détection gaz…),
6. Informations, évènements, évolutions **anxiogènes** (crise, climat, immigration, délinquance…)
7. …

# PARTIE III

# Le Métier :
# Les raisons du succès de G.C.O.

# Facteurs clefs du succès d'un distributeur

1. **L'offre :** produits et services (facteur de différenciation),
2. Le nombre d'**installateurs fidèles et leur qualité** (G.C.O. Belgique en a 400 sur 2000),
3. **La force technico-commerciale :** qui anime, conseille, forme ses installateurs … et « grignote » sa PM chez chacun, jusqu'à devenir exclusif,
4. Les **achats (volume),**
5. **Service technique très qualifié,**
6. **La logistique et l'administration:** stockage, livraison, organisation du SAV,

# G.C.O. Le catalogue interactif

- L'offre GCO : **1700 références** à fort contenu technique (➔ pb d'accès à l'information pour les vendeurs et les techniciens).

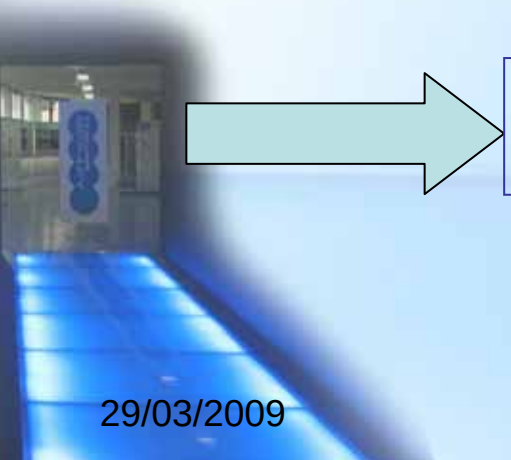


- Chaque commercial est désormais équipé d'un **catalogue interactif** et répond sans délai à toute demande de client ou de technicien sur chantier.

- **Avantage concurrentiel** unique (6 à 12 mois d'avance) conférant à GCO, en parallèle avec Security Village, sa supériorité commerciale, technique et logistique.

# L’enjeu des installateurs

- 10 000 installateurs en France (TPE)
- CA moyen : 150 K€ par an dont :
  - 60K€ de matériel
  - 90K€ de prestations d’installation
- MB sur le matériel : pour un total de 45%
  - contrôle accès, incendie, intrusion : 40%
  - vidéosurveillance : 65%
- Achats : 35 à 40 K€/an sur 2 ou 3 fournisseurs.



**Les grossistes se battent pour la « part de marché » par installateur.**

# Le couple des technico-commerciaux

- Produits techniques : électricité, électronique, mécanique, informatique, transfert de données, bâtiment… les **vendeurs** doivent assimiler, comprendre, connaître l'ensemble de ces techniques.

- **Nouveautés et innovations** apparaissent en permanence: vendeurs et techniciens « doivent suivre ».

- Relations humaines : les installateurs ne sont pas des « ingénieurs » : ils doivent être formés, aidés… Les **techniciens** deviennent des pédagogues, susceptibles de « donner un coup de main » à leurs clients. Réalisent des études et répondent aux appels d'offres.

# Les Achats : un potentiel d'amélioration

1. **La MB de GCO est légèrement plus faible que celle de ses concurrents, mais l'EBIT est correct (%CA)**
2. **L'amélioration de la MB sera donc source d'augmentation de la rentabilité.**

**LA CLEF : LES VOLUMES qui permettront :**

1. **Les APPROVISIONNEMENTS DIRECTS D'ASIE**
2. **DES EXCLUSIVITES PRODUITS/INNOVATIONS DES FABRICANTS (+ 25 % de marge brute)**
3. **LES EFFETS VOLUME CLASSIQUES : remises quantitatives, RFA, marges « arrière »…**

# La plateforme logistique et administrative

| en K€ | Eurodis07 | GCO 08 | TSF 08 | ATD 08 | Gardiner 07 | SEPTAM07 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | **16500** | **5530** | **8000** | **1970** | **49000** | **14700** |
| **Immobilisations** | 1190 | 260 | 370 | 24 | 1250 | 40 |
| **Stocks** | 1446 | 684 | 1474 | 183 | 5618 | 1677 |
| **Clients** | 3237 | 1233 | 2289 | 382 | 3237 | 3923 |
| **Fournisseurs** | 2521 | 913 | 1751 | 351 | 9007 | 3355 |
| **BFR** | 2162 | 1004 | 2012 | 214 | -152 | 2245 |
| **BFR%CA** | 13% | 18% | 25% | 11% | ns | 15% |
| **jours clients** | 60 | 68 | 87 | 59 | | 81 |
| **jours stocks** | 47 | 65 | 100 | 52 | 62 | 61 |
| **jours fournisseurs** | 69 | 73 | 100 | 83 | 82 | 102 |

Comparatif de flux de trésorerie

On souligne que les BFR varient du simple au double tant en % CA (13% à 25%).

A noter la variabilité des stocks : 47 à 100 j. → Optimisation possible :

: + Points à améliorer

# Nos avantages concurrentiels

- Le concept « Security Village » et Le contrat de partenariat ➔ faible coût du dispositif.
- Le catalogue interactif.
- Efficacité des vendeurs grâce à « Security Village »
- Fidélité et dépendance des installateurs grâce à « Security Village ».
- GCO devient conseiller assembleur ➔ montée en gamme des prestations.

# L'efficacité prouvée de «Security Village»

1. **Outil d'amélioration de l'efficacité des** :
   - Forces de vente
   - Equipes techniques
2. **Outil de « prise de part de marché »** chez chaque installateur.
   A titre d'illustration ci-dessous, efficacité des vendeurs de 2 concurrents français comparée à GCO Belgique.

| | GCO B | TSF | ATD |
|---|---|---|---|
| **CA** | **5.7** | **8.0** | **2.0** |
| Vendeurs | 2 | 8 | 3 |
| Techniciens | 4 | 8 | 1 |
| **Total technico-comrcix** | **6** | **16** | **4** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Ratio CA/technico-cx** | **0.95** | **0.50** | **0.50** |

# PARTIE IV : le développement de GCO

1. La Croissance interne

2. Croissance externe

# La Croissance interne

1. **Développement des ventes belges :**
   - CA : 2180K€ en 05, 5700K€ en 08 soit 37% de croissance annuelle en moyenne
   - Raison : l'efficacité du Security Village
2. **Ouverture de la France (Clichy) :** 2M€ probables en 2009
3. **Extension Marseille** (Security Village depuis mars 2009)
4. **Extension Lille** dans le courant 2009

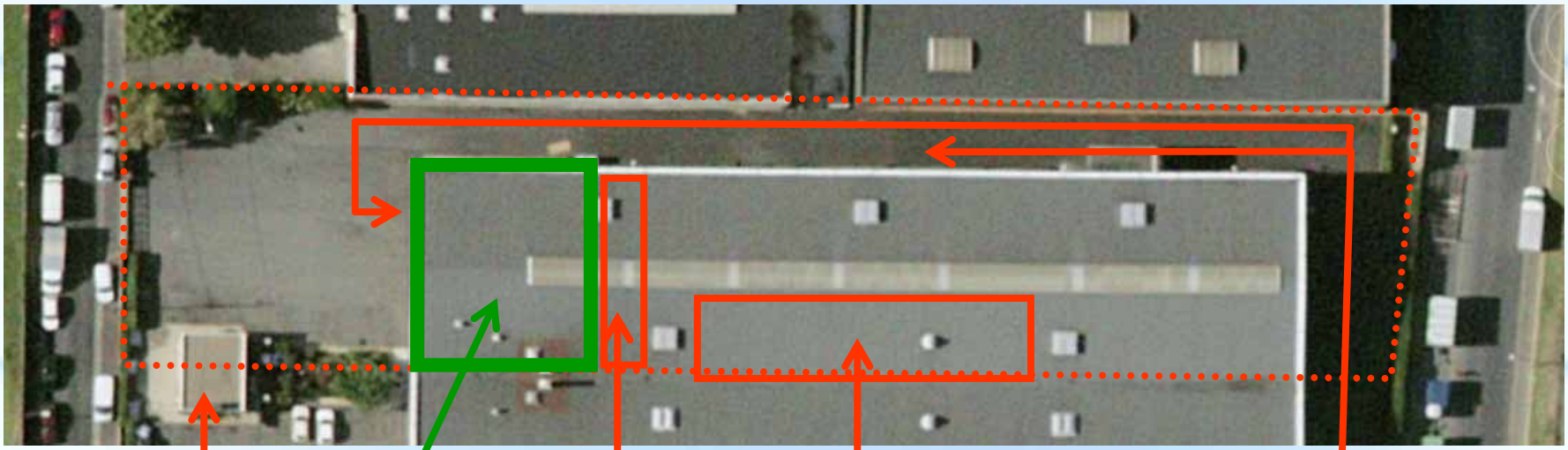
# La Croissance externe

- C’est le projet que nous proposons à nos partenaires :
  - Acquisition de TSF immédiatement
  - Acquisition d’EURODIS 2010-2011

# T.S.F. : Acteur majeur de la distribution (Toute la Sécurité Fonctionnelle)

- **T.S.F. : filiale du Groupe DELTADORE** (fabricant de pdt de sécurité, 700p) depuis 2006.
- **CA 2008 :** 8 M€, EBIT : 300 K€
- **Siège à Montreuil** :
  - 1 926 m2 d'entrepôts,
  - 219 m2 de bureaux (loyer : 161 K€/an)
  - Personnel : 24 personnes

# TSF - Plan du Site



Maison de gardiennage

Bureaux à l'étage

Comptoir De vente

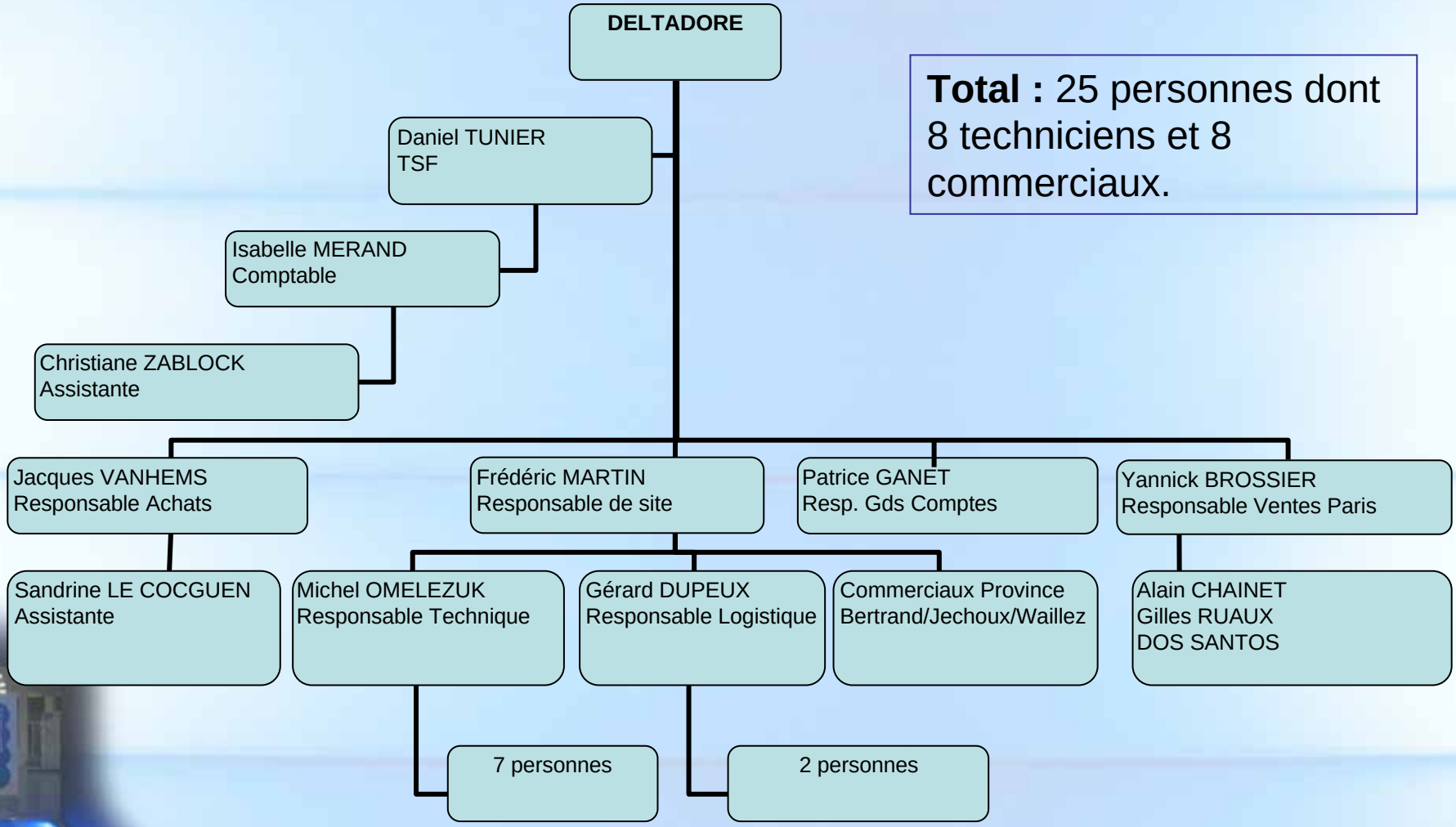
Zone de bureaux technique et formation

Quais de livraison

# TSF – Vue d'ensemble

Quais de livraison
Bureaux au premier
Accueil clients

# TSF - Structure humaine




**Total :** 25 personnes dont 8 techniciens et 8 commerciaux.

# T.S.F. : catalogue et répartition du CA

**Opportunité stratégique :**
Remplacer Honeywell par General Electric

| FOURNISSEURS | DESCRIPTION | 2008 | % du CA |
|---|---|---|---|
| HONEYWELL | CONTROLE ACCES INTRUSION | 338090 | 1 |
| ESSER | INCENDIE | 196107 | 1 |
| IMATEK | CAMERA IR 45M | 192796 | 1 |
| ATLS | SIRENE FILAIRE | 107799 | 1 |
| ASIA | CAMERA DOME FIXE | 100590 | 2 |
| STRATEL | CONTACT OUV. RADIO | 88884 | 1 |
| ADETEC | TRANSMETEUR FILAIRE | 57677 | 1 |
| SERIC | DETECTEUR PAR LASER | 46000 | |
| OPTEX | DETECTEUR BI-TECH FILAIRE | 46902 | 1 |
| EDOX | MONITEUR LCD 19" | 43571 | 3 |
| GUARDALL | DETECTEUR BI-TECH FILAIRE | 42292 | 1 |

# TSF – Etat de la négociation

- Lettre d'intention signée.

- Nos objectifs de négociation :
  - V.E. : 2.6 M€
  - Prix des titres : 1.1 M€
  - Délais de paiement : sans (pour titres)
  - Montant du cpte courant : 1.5 M€
  - Délais de remboursement du CC : 950 K€ en 2009 et 550 K€ en 2010-2011.

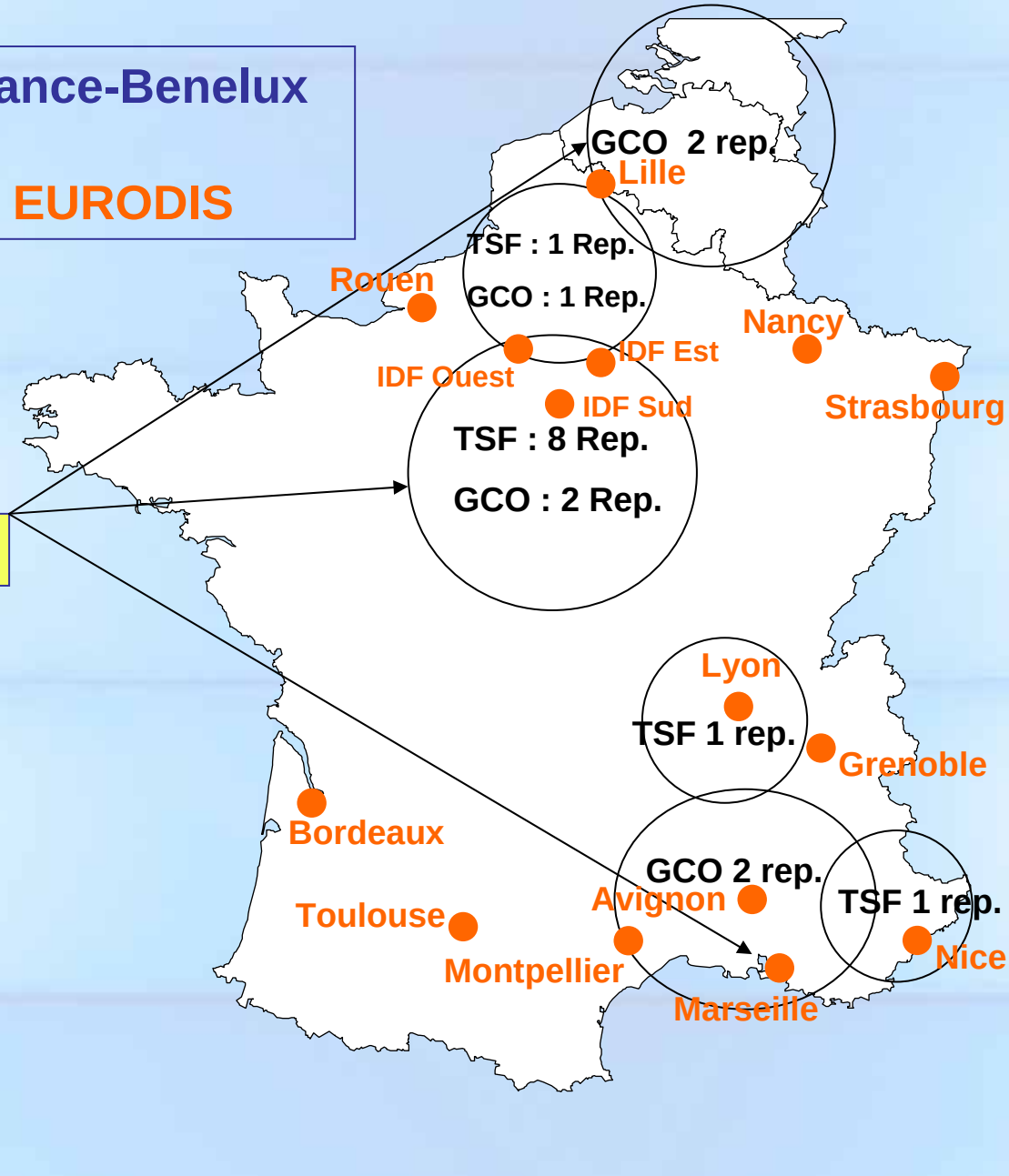
# Autre cible identifiée

- **EURODIS :** N° 2 du marché. En vente. Une priorité.
  - 15 M€ de CA,  0,5 M€ à 0.8 M€ EBIT
  - 1800 produits.
  - Effectifs = 50 personnes.
  - Contact avec propriétaires en cours. Négocation non entamée.

# Synergies G.C.O./T.S.F.

- **Commerciales :**
  - Couverture du territoire
  - Service technique
  - Portefeuille clients (les clients et les produits de l'un deviennent clients de l'autre)
- **Offre plus large :**
  - Catalogue
  - Services
- **Achats :** 50% des produits importés → gain possible de 25% de marge brute sur achats en direct !!! Soit un potentiel total de 12,5 % de gain de MB
- **Plateforme :** économies d'échelle sur logistique, administration, comptabilité/finances et Direction.

# Maillage de la France-Benelux par G.C.O. / TSF / EURODIS



# GCO/TSF – Synergies de personnel

| Synergies de personnels | TSF | GCO B | GCO F | | Total 1 | Syn | Total 2 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Direction | 2 | 1 | 2 | | 5 | -2 | 3 |
| Comptabilité | 1 | 3 | | | 4 | -1 | 3 |
| Assistte comptabilité | 1 | 1 | 1 | | 3 | -1 | 2 |
| Resp. Achats | 1 | 1 | | | 2 | | 2 |
| Assistte Achats | 1 | | | | 1 | | 1 |
| Grds Comptes | 1 | | | | 1 | | 1 |
| Resp. Ventes | 1 | | | | 1 | | 1 |
| Vendeurs | 6 | 2 | 3 | | 11 | -1 | 10 |
| Resp. Technique | 1 | 1 | | | 2 | -1 | 1 |
| Techniciens | 7 | 3 | 1 | | 11 | -1 | 10 |
| Resp. Logistique | 1 | | | | 1 | -1 | 0 |
| Logisticiens | 2 | 3 | | | 5 | -1 | 4 |
| **Total** | **25** | **15** | **7** | | **47** | **-9** | **38** |

**Economies potentielles = 500 K€ par an**

# Quantification des synergies GCO + TSF

| EXPLOITATION | GCO B | GCO F | TSF | Total 1 | Syn. | Total 2 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **CA** | **5700** | **2000** | **7957** | **15657** | | **15657** |
| Autres produits | 0 | | 334 | 334 | | 334 |
| Coût des ventes | 3933 | 1380 | 5335 | 10648 | | 10648 |
| MB% | 31.0% | 31% | 35.7% | 34.1% | 1.5% | 35.6% |
| **Marge brute** | **1767** | **620** | **2956** | **5343** | | **5578** |
| Logistique | 200 | 70 | 523 | 793 | -50 | 743 |
| Force de vente | 600 | 200 | 1094 | 1894 | -100 | 1794 |
| Marketing | 40 | 20 | 51 | 111 | | 111 |
| FGx 1 (achats siège) | 130 | 100 | 368 | 598 | -50 | 548 |
| FGx 2 (salaires siège) | 330 | 150 | 224 | 704 | -100 | 604 |
| Impôts et Taxes | 0 | 25 | 111 | 136 | | 136 |
| Autres charges | 0 | | 8 | 8 | | 8 |
| **Charges d'exploitation** | **1300** | **565** | **2379** | **4245** | | **3945** |
| Amortissements | 70 | 11 | 23 | 104 | | 104 |
| Provisions | 0 | 15 | 381 | 396 | | 396 |
| **EBIT** | **397** | **29** | **173** | **599** | | **1134** |
| Frais Financiers | -70 | | -118 | -188 | | |
| RCAI | 327 | 29 | 55 | 411 | | |
| Exceptionnels + IS | 0 | 0 | 6 | 6 | | |
| IS | -90 | 0 | -52 | -142 | | |
| **Résultat net** | **237** | **29** | **10** | **276** | | |
| **Marge Brute Autofnct** | **307** | **40** | **33** | **379** | | |

***Commentaire : Total 1 = sommation sans synergies, Total 2 = effectifs après restructuration***

**Ces données sont à la base de notre « Business Plan » ci-après**

# PARTIE V – Comptes et Business Plans

- BP GCO France et Bénélux en «stand alone»
- Comptes TSF (Exploitation, Bilans)
- Business Plan GCO + TSF
- Comptes Eurodis (Exploitation, Bilans)
- Un rêve :
  Business plan GCO + TSF + EURODIS

# G.C.O. – Business Plan en «stand alone»

| | GCO Belgique seule | | | | | GCO Belgique+GCO France (2M€ en 09) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **EXPLOITATION en K€** | **2005** | **2006** | **2007** | **2008** | | **2009** | **2010** | **2011** | **2012** | **2013** |
| **CA** | **2180** | **4349** | **5530** | **5700** | 5% | **7985** | **8384** | **8803** | **9244** | **9706** |
| Autres produits | | | 0 | 0 | | | | | | |
| Coût des ventes | | | 3839 | 3933 | | 5486 | 5735 | 5995 | 6267 | 6551 |
| MB% | | | 30.6% | 31.0% | 0.30% | 31.3% | 31.6% | 31.9% | 32.2% | 32.5% |
| **Marge brute** | **674** | **1328** | **1692** | **1767** | | **2499** | **2649** | **2808** | **2976** | **3154** |
| Logistique | | | 328 | 200 | | 280 | 294 | 309 | 324 | 341 |
| Force de vente | | | 433 | 600 | moitié | 815 | 835 | 856 | 878 | 900 |
| Marketing | | | 50 | 40 | prop | 62 | 65 | 68 | 72 | 75 |
| FGx 1 (Achats Siège) | | | 119 | 130 | prop | 237 | 248 | 261 | 274 | 287 |
| FGx 2 (salaires siège) | | | 398 | 330 | moitié | 497 | 509 | 522 | 535 | 548 |
| Impôts et Taxes | | | 0 | 0 | | 25 | 26 | 28 | 29 | 30 |
| Autres charges | | | 0 | 0 | | | | | | |
| **Charges d'exploitation** | **692** | **1149** | **1327** | **1300** | | **1915** | **1978** | **2043** | **2111** | **2181** |
| Amortissements | 0 | 0 | 67 | 70 | | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 |
| Provisions | 33 | 57 | 0 | 0 | | 15 | 16 | 17 | 17 | 18 |
| **EBIT** | **-52** | **122** | **298** | **397** | | **488** | **575** | **667** | **767** | **874** |
| Frais Financiers | -17 | -59 | -61 | -70 | 5% | -35 | -50 | -35 | -35 | -35 |
| RCAI | -69 | 63 | 237 | 327 | | 453 | 525 | 632 | 732 | 839 |
| Exceptionnels | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| IS | 0 | -19 | -85 | -90 | 33% | -150 | -173 | -209 | -242 | -277 |
| **Résultat net** | **-69** | **63** | **152** | **237** | | **304** | **351** | **424** | **490** | **562** |
| **Marge brute Autofincmt** | **-36** | **63** | **219** | **307** | | **385** | **432** | **505** | **571** | **643** |

Structure financière de l'entreprise en cours d'analyse et de redéfinition, compte tenu de la création de GCO France.

# Comptes d'exploitation de TSF

| EXPLOITATION | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|---|---|---|---|
| **CA** | **7700** | **7700** | **7357** | **7957** |
| Autres produits | | | 100 | 334 |
| Coût des ventes | | | 5025 | 5335 |
| MB% | 29.1% | 32.0% | 31.7% | 33.0% |
| **Marge brute** | **2240** | **2464** | 2432 | 2956 |
| Logistique | | | 478 | 523 |
| Force de vente | | | 833 | 1094 |
| Marketing | | | 54 | 51 |
| FGx 1 (AACE siège) | | | 377 | 368 |
| FGx 2 (salaires siège) | | | 224 | 224 |
| Impôts et taxes | | | 121 | 111 |
| Autres charges | | | 9 | 8 |
| **Charges d'exploitation** | **2368** | **2406** | **2095** | **2379** |
| Amortissements | | | 24 | 23 |
| Provisions | | | 293 | 381 |
| **EBIT** | **-173** | **-96** | **20** | **173** |

Nota : en 2008, 120K€ environ de Management fees.

# Bilans de T.S.F.

| BILANS en K€ | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|---|---|---|---|
| Capitaux Propres | 240 | 120 | 22 | 32 |
| Provisions | 0 | 0 | 0 | 12 |
| Comptes courants | | | 2000 | 2000 |
| Dettes Financières | 1464 | 1131 | 145 | 128 |
| Escompte | | | | |
| Dettes fournisseurs | 1723 | 1984 | 1754 | 1406 |
| Dettes sociales et fiscales | 348 | 305 | 282 | 387 |
| Autres | 36 | 61 | 52 | 31 |
| Total | 3810 | 3600 | 4255 | 3996 |
| | | | | |
| Actifs incorporels | 283 | 0 | 160 | 160 |
| Actifs corporels | 33 | 24 | 162 | 135 |
| Actifs financiers | 34 | 26 | 50 | 52 |
| Stocks | 1194 | 1027 | 1478 | 1319 |
| Clients | 2266 | 2505 | 2290 | 1941 |
| Autres | -9 | 19 | 3 | 87 |
| Disponibilités | 9 | 0 | 112 | 302 |
| **Total** | **3810** | **3600** | **4255** | **3996** |
| check | 0 | 0 | 0 | 0 |

# Business Plan GCO/TSF 5 ans

| EXPLOITATION | 2008 | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **CA** | **15657** | **5%** | **15657** | **15657** | **16440** | **17262** | **18125** |
| Autres produits | 334 | | 334 | 334 | 0 | 0 | 0 |
| Coût des ventes | 10648 | | 10648 | 10648 | 10583 | 11112 | 11668 |
| MB% | 34.1% | | 34.1% | 35.6% | 35.6% | 35.6% | 35.6% |
| **Marge brute** | **5343** | | **5343** | **5578** | **5857** | **6150** | **6457** |
| Logistique | 793 | prop | 793 | 743 | 780 | 819 | 860 |
| Force de vente | 1894 | moitié | 1894 | 1794 | 1838 | 1884 | 1931 |
| Marketing | 111 | prop | 111 | 111 | 117 | 122 | 129 |
| FGx (achats siège) | 598 | prop | 598 | 548 | 576 | 605 | 635 |
| FGx 2 (salaires siège) | 704 | tiers | 704 | 604 | 614 | 624 | 635 |
| Impôts & Taxes | 136 | prop | 136 | 136 | 143 | 150 | 158 |
| Autres charges | 8 | | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| **Charges d'exploitation** | **4245** | | **4245** | **3945** | **4076** | **4213** | **4356** |
| Amortissements | 104 | | 104 | 104 | 104 | 104 | 104 |
| Provisions | 396 | | 396 | 396 | 100 | 100 | 100 |
| **EBIT** | **599** | | **599** | **1134** | **1577** | **1733** | **1898** |

Structure financière à définir entre actionnaires et partenaires financiers.

# Comptes d'Exploitation Eurodis

| EXPLOITATION | 2006 | 2007 |
|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | **15326** | **16526** |
| Autres produits | 219 | 140 |
| Coût des ventes | 9902 | 10748 |
| MB% | 35.4% | 35.0% |
| **Marge brute** | **5643** | **5917** |
| AACE | 1956 | 2492 |
| Impôts et taxes | 205 | 238 |
| Salaires chargés | 2189 | 2345 |
| Autres charges | 115 | 28 |
| **Charges d'exploitation** | 4465 | 5103 |
| Amortissements | 161 | 135 |
| Provisions/AC | 74 | 141 |
| **EBIT** | **943** | **538** |
| Frais Financiers | -2 | 4 |
| RCAI | 941 | 542 |
| Exceptionnels | 34 | 37 |
| IS | -336 | -206 |
| **Résultat net** | **639** | **373** |
| **Marge Brute Autofncmt** | **800** | **508** |

# Eurodis

| BILANS | 2006 | 2007 |
|---|---|---|
| **Capitaux propres** | **2758** | **2830** |
| Provisions | 7 | |
| Comptes courants | | |
| Dettes financières | 686 | 413 |
| Escompte | | |
| Dettes fournisseurs | 3786 | 2526 |
| Dettes soc. et fisc. | 817 | 690 |
| Autres | 242 | 343 |
| **Total** | **8295** | **6801** |
| | | |
| Actifs incorporels | 830 | 813 |
| Actifs corporels | 363 | 257 |
| Actifs financiers | 97 | 116 |
| Stocks | 2087 | 1562 |
| Clients | 3500 | 3053 |
| Autres | 204 | 292 |
| Disponibilités | 1215 | 708 |
| **Total** | **8296** | **6802** |
| check | 0 | 0 |

# Business Plan GCO + TSF + EURODIS

| EXPLOITATION | 2008 | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **CA** | **32183** | **5%** | **32183** | **32183** | **33792** | **35482** | **37256** |
| Autres produits | 474 | | 474 | 474 | 0 | 0 | 0 |
| Coût des ventes | 21397 | | 21397 | 21397 | 21965 | 22886 | 23658 |
| MB% | | | 33.5% | 33.5% | 35.0% | 35.5% | 36.5% |
| **Marge brute** | **11261** | | **11261** | **11495** | **11827** | **12596** | **13598** |
| Logistique | 1747 | prop | 1747 | 1547 | 1624 | 1705 | 1790 |
| Force de vente | 4170 | moitié | 4170 | 3970 | 4069 | 4171 | 4275 |
| Marketing | 245 | prop | 245 | 245 | 257 | 270 | 283 |
| FGx (Achats siège) | 1318 | prop | 1318 | 1168 | 1226 | 1287 | 1352 |
| FGx 2 (salaires siège) | 1550 | tiers | 1550 | 1400 | 1424 | 1447 | 1471 |
| IT | 300 | prop | 300 | 300 | 315 | 331 | 347 |
| Autres charges | 18 | | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| **Charges d'exploitation** | **9348** | | **9348** | **8648** | **8933** | **9230** | **9538** |
| Amortissements | 239 | | 239 | 239 | 239 | 239 | 239 |
| Provisions | 537 | | 537 | 537 | 100 | 100 | 100 |
| **EBIT** | **1138** | | **1138** | **2072** | **2555** | **3028** | **3722** |

# SYNTHESE

| | GCO Std alone | |
|---|---|---|
| en M€ | 2009/10 | 2013/14 |
| Chiffre d'Affaires | 8.0 | 10.0 |
| EBIT | 0.5 | 0.9 |
| multiple | 6.0 | 6.0 |
| Valeur d'entreprise | 3.0 | 5.4 |
| | | |
| "New Money" | 0 | |

| GCO+TSF | |
|---|---|
| 2009/10 | 2013/14 |
| 8.0 | 18.0 |
| 0.5 | 1.9 |
| 6.0 | 7.0 |
| 3.0 | 13.3 |
| | |
| 2.5 M€ | |

| GCO+TSF+Eurod. | |
|---|---|
| 2009/10 | 2013/14 |
| 8.0 | 37.0 |
| 0.5 | 3.7 |
| 6.0 | 7.0 |
| 3.0 | 25.9 |
| | |
| 7.0 M€ | |

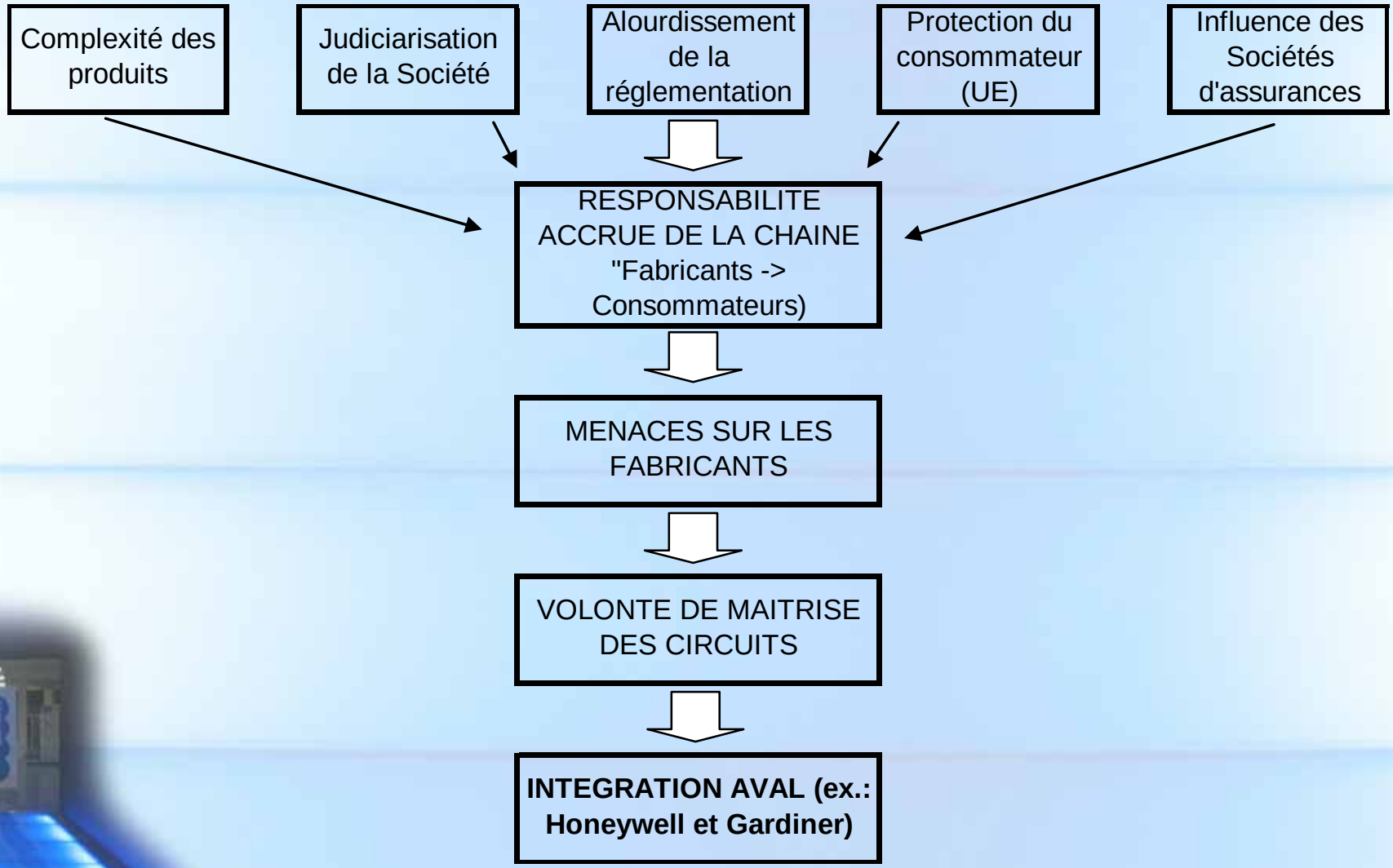
| TRI projet étape 1 seule | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Fondateurs | -3.0 | | | | |
| "New Money" | -2.6 | | | | |
| Flux | -5.6 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 13.3 |
| TRI | 25% | | | | |

| TRI projet étapes 1 + 2 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Fondateurs | -3.0 | | | | |
| "New Money" | -7.0 | | | | |
| Flux | -10.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 25.9 |
| TRI | 27% | | | | |

# Conclusion

| Analyse comparée des 2 scénarios | Scénario 1 (GCO + TSF) | Scénario 2 (GCO + TSF + EURODIS) |
|---|---|---|
| Apport du partenaire | 2.6 | 7.0 |
| Valeur de l'Apport des fondateurs | 3.0 | 3.0 |
| Evolution du CA du groupe | 8 à 18 | 8 à 37 |
| Evolution de l'EBIT | 0,5 à 1,9 | 0,5 à 3,7 |
| Rentabilité | 20 à 25 | 20 à 27 |

# SORTIE : LES FABRICANTS CANDIDATS?



# Merci

## pour votre attention

# ANNEXES

# G.C.O. – Comptes d'exploitation (B)

| | GCO Belgique seule | | | |
|---|---|---|---|---|
| **EXPLOITATION en K€** | **2005** | **2006** | **2007** | **2008** |
| **CA** | **2180** | **4349** | **5530** | **5700** |
| Autres produits | | | 0 | 0 |
| Coût des ventes | | | 3839 | 3933 |
| MB% | | | 30.6% | 31.0% |
| **Marge brute** | **674** | **1328** | **1692** | **1767** |
| Logistique | | | 328 | 200 |
| Force de vente | | | 433 | 600 |
| Marketing | | | 50 | 40 |
| FGx 1 (Achats Siège) | | | 119 | 130 |
| FGx 2 (salaires siège) | | | 398 | 330 |
| Impôts et Taxes | | | 0 | 0 |
| Autres charges | | | 0 | 0 |
| **Charges d'exploitation** | **692** | **1149** | **1327** | **1300** |
| Amortissements | 0 | 0 | 67 | 70 |
| Provisions | 33 | 57 | 0 | 0 |
| **EBIT** | **-52** | **122** | **298** | **397** |

**18 mois !**

# G.C.O. Belgique – Bilans (dont 2008 estimé)

| BILANS en K€ - Belgique | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|---|---|---|---|
| Capropres | | 225 | 378 | 450 |
| Provisions | | | 0 | 0 |
| Compte courant | | | 0 | 0 |
| Dettes financières | | 1149 | 773 | 700 |
| Escompte | | | 0 | |
| Dettes fournisseurs | | 850 | 929 | 954 |
| Dettes sociales fiscales | | 89 | 197 | 197 |
| Autres | | 32 | 9 | 6 |
| Total | | 2346 | 2286 | 2307 |
| | | | | |
| Actifs incorporels | | 2.40 | 2 | 0 |
| Actifs corporels | | 635 | 150 | 150 |
| Actifs financiers | | | 0 | 0 |
| Stocks | | 462 | 608 | 754 |
| Clients | | 1222 | 1269 | 1307 |
| Autres | | 6 | 57 | 57 |
| Disponibilités | | 19 | 199 | 38 |
| **Total** | | 2346 | 2285 | 2307 |
| check | | 0.0 | -0.4 | -0.1 |

# Merci

## pour votre attention