



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



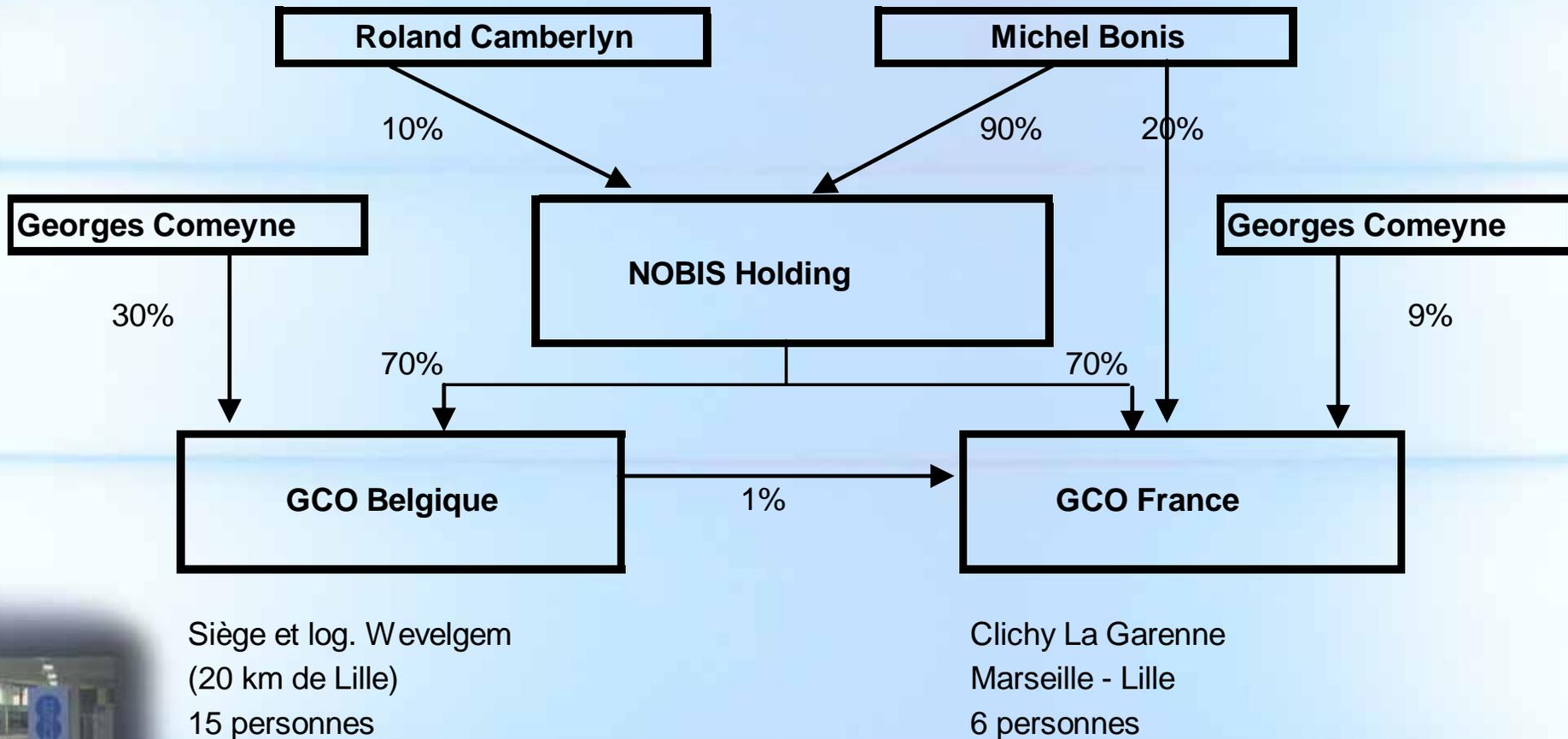
VIDEO-SURVEILLANCE



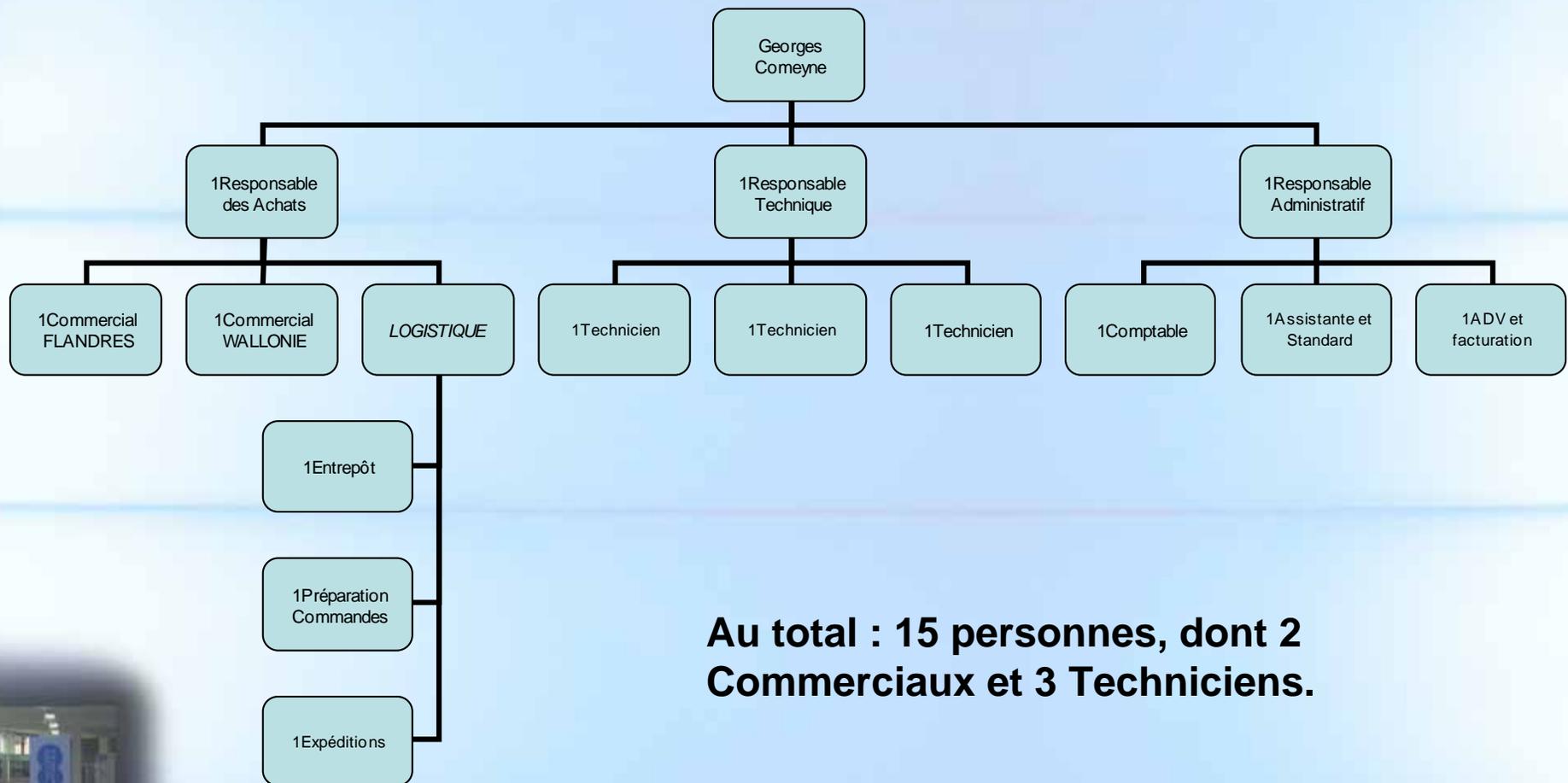
G.C.O. – Historique

- 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 1^{er} « Security Village » à Clichy la Garenne (92).
- 2009 : création du 2^{ème} « Security Village » français à Marseille.

G.C.O. – Structure juridique

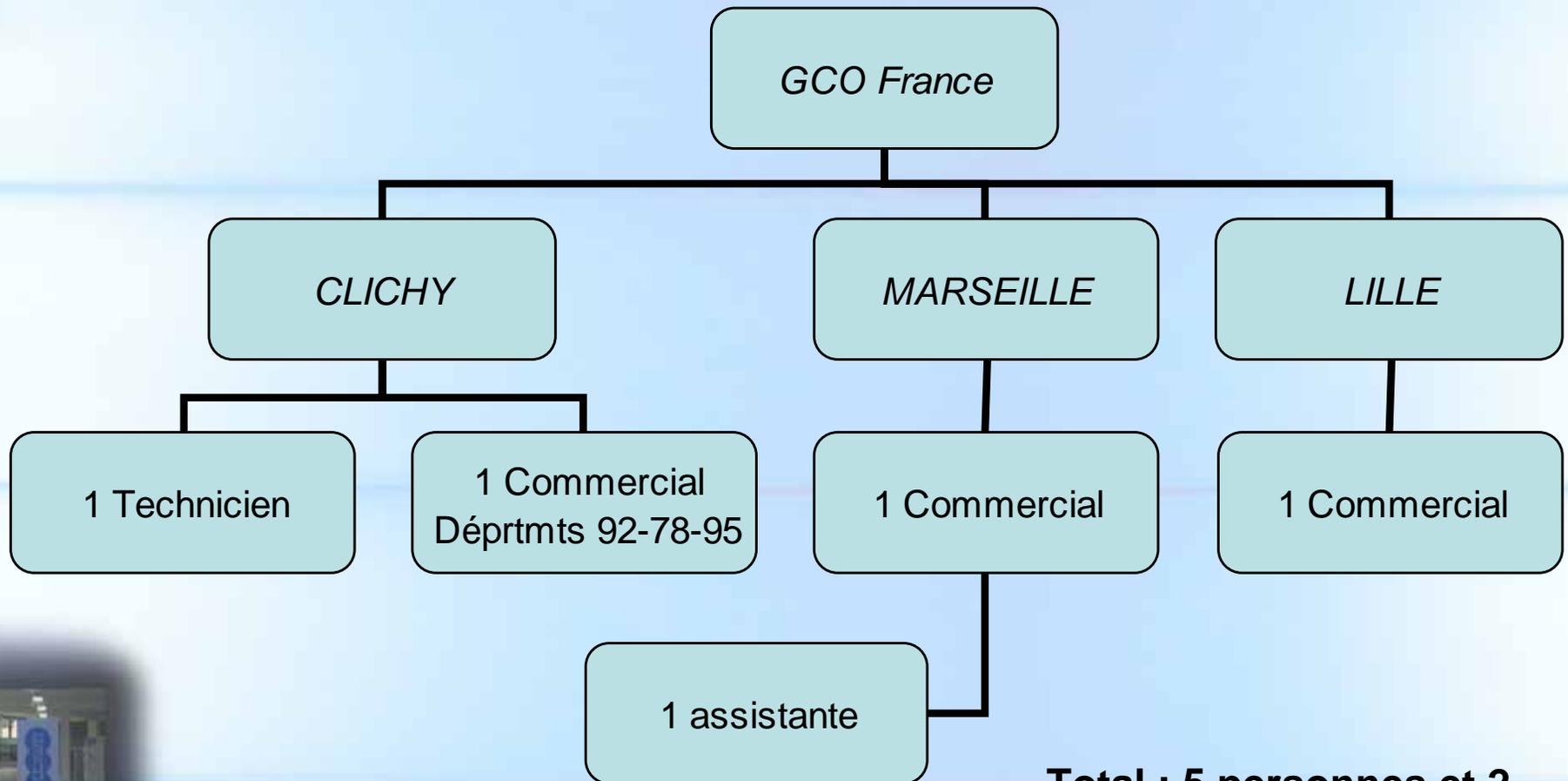


G.C.O. Belgique – Structure humaine



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



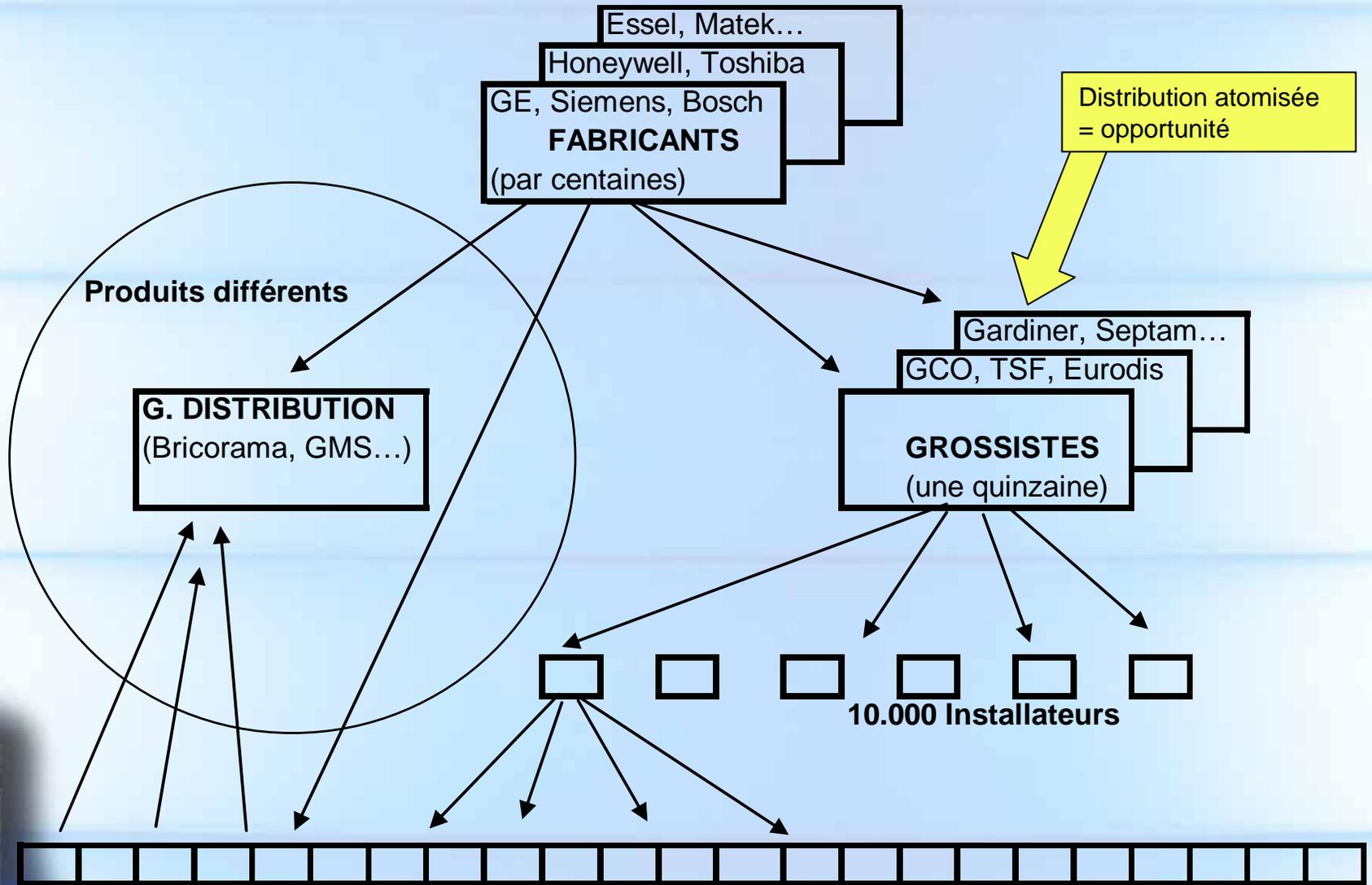
SECURITY VILLAGE



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 %
 - Télévidéo-surveillance : 27 %

Facteurs de croissance

1. Faible **pénétration** du marché (40 M de lieux d'utilisation – 25% de pénétration!)
2. **Vieillesse** 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

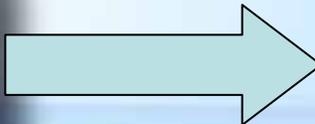
- L'offre GCO : **1700 références** à fort contenu technique (→ pb d'accès à l'information pour les vendeurs et les techniciens).



- 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.



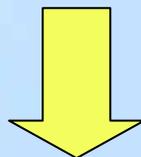
Les grossistes se battent pour la « part de marché » par installateur.

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**

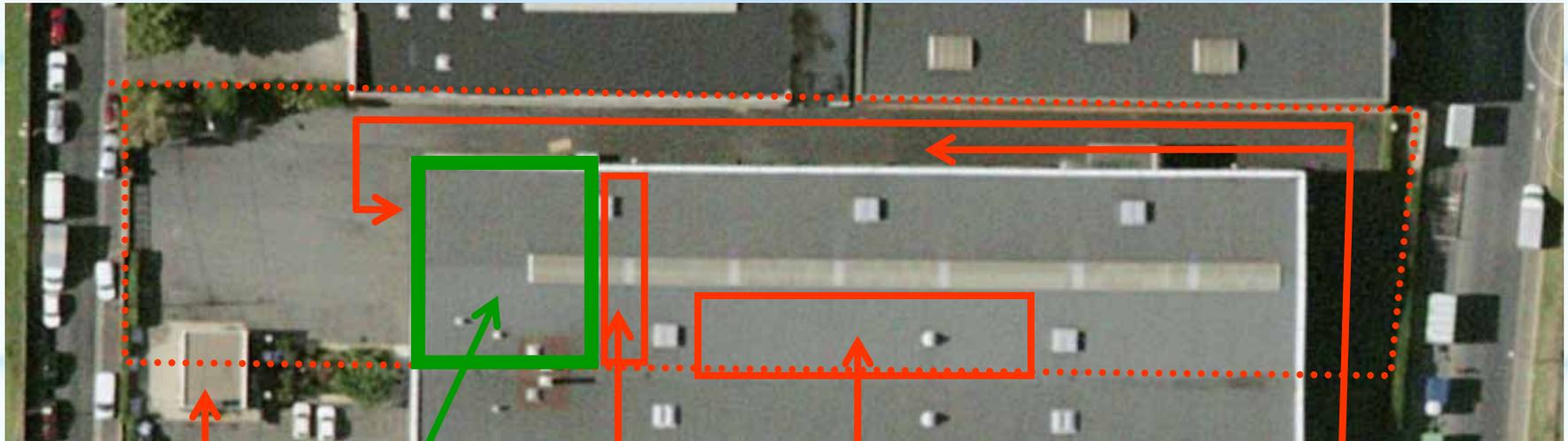
La Croissance externe

- 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

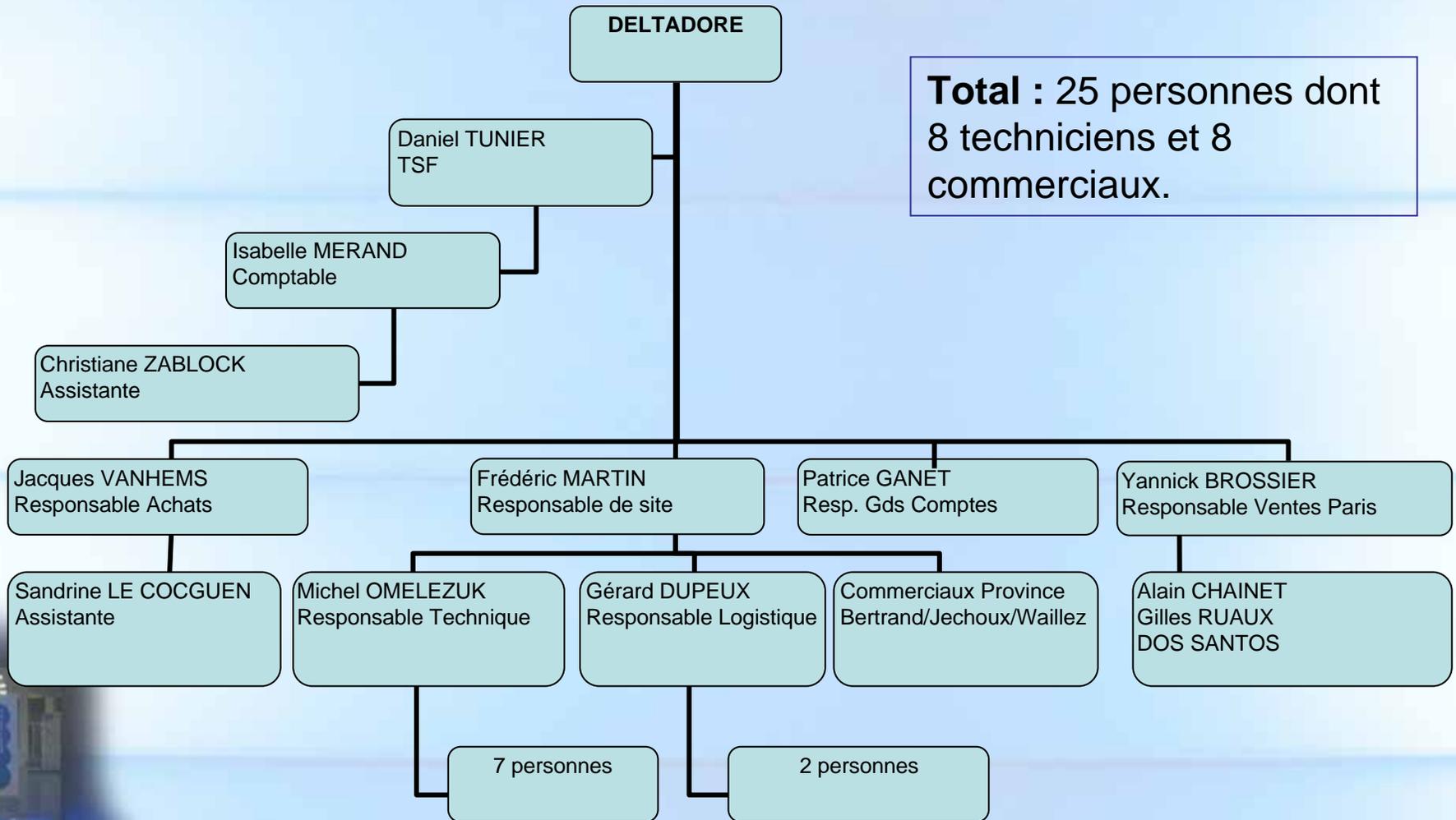
Quais de livraison

TSF – Vue d'ensemble



Quais de livraison
Bureaux au premier
Accueil clients

TSF - Structure humaine



T.S.F. : Catalogue et répartition du CA

Opportunité stratégique :

Remplacer Honeywell par General Electric

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

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.

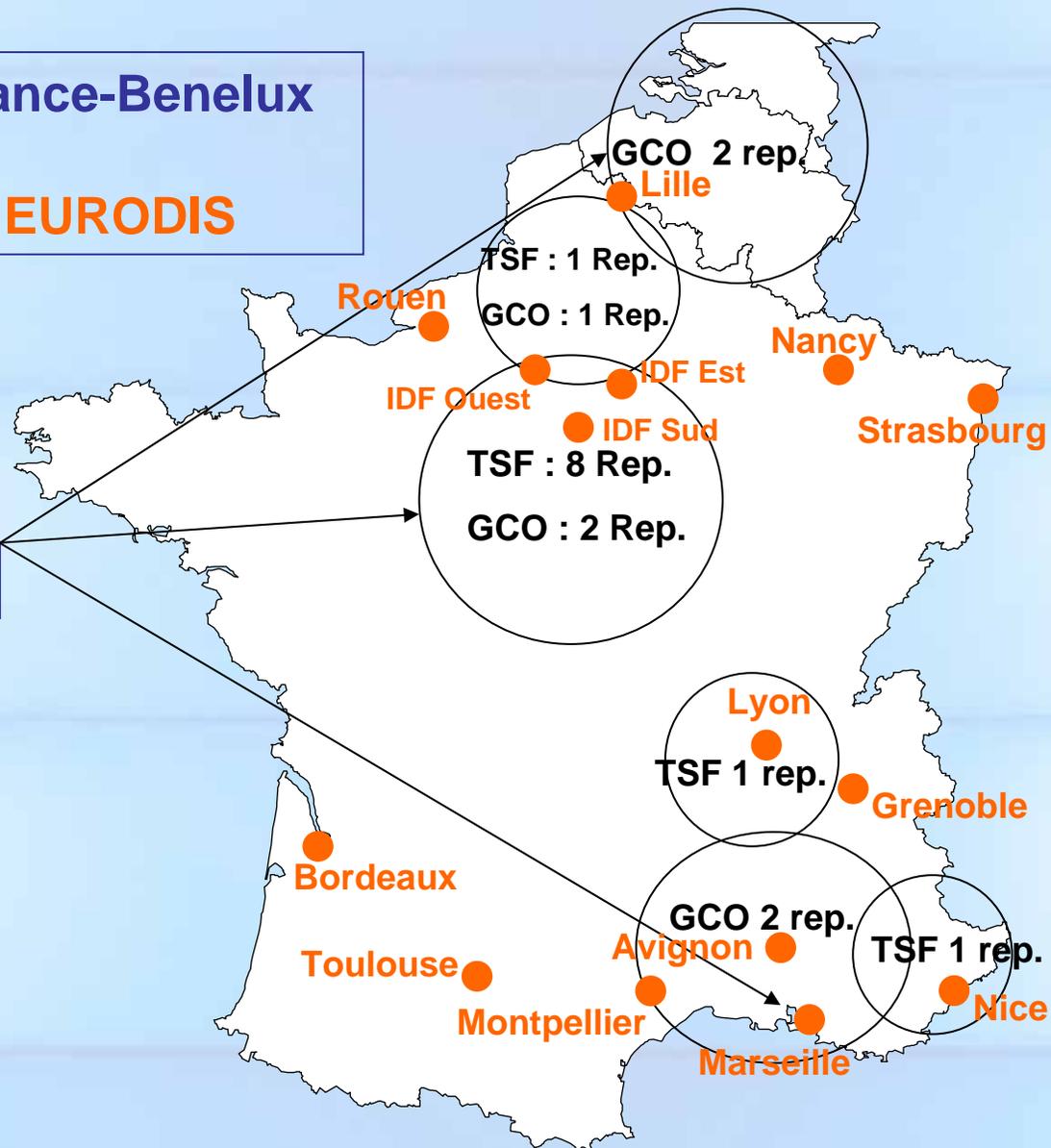
● Contact avec propriétaires en cours.
Négociation non entamée.

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.

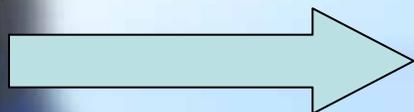
Maillage de la France-Benelux par G.C.O. / TSF / EURODIS

Security-Village



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
Assiste comptabilité	1	1	1	3	-1	2
Resp. Achats	1	1		2		2
Assiste 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»

EXPLOITATION en K€	GCO Belgique seule				GCO Belgique+GCO France (2M€ en 09)					
	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 (AAE 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

en M€	GCO Std alone		GCO+TSF		GCO+TSF+Eurod.	
	2009/10	2013/14	2009/10	2013/14	2009/10	2013/14
Chiffre d'Affaires	8.0	10.0	8.0	18.0	8.0	37.0
EBIT	0.5	0.9	0.5	1.9	0.5	3.7
multiple	6.0	6.0	6.0	7.0	6.0	7.0
Valeur d'entreprise	3.0	5.4	3.0	13.3	3.0	25.9
"New Money"	0		2.5 M€		7.0 M€	

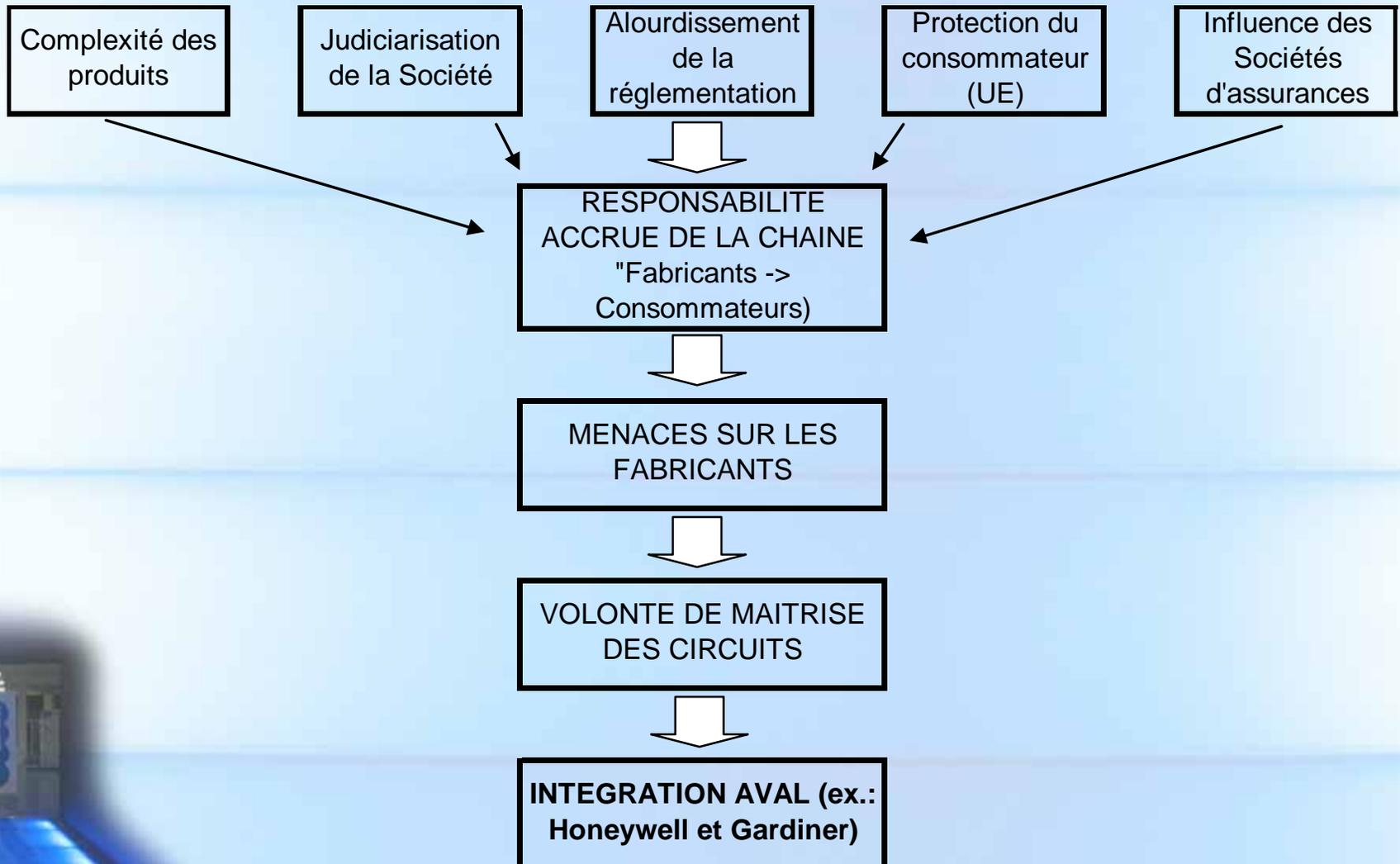
TRI projet étape 1 seule					
	2009	2010	2011	2012	2013
Fondateurs	-3.0				
"New Money"	-2.6				
Flux	-5.6	0.0	0.0	0.0	13.3
TRI	25%				

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)

EXPLOITATION en K€	GCO Belgique seule			
	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
Cappropres		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