



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. (6M€ de CA en 2008 en Belgique, 1M en France),
 - « Security Village », concept commercial unique.
- **Etape 1:** Acquisition immédiate de la Société T.S.F.(8M€ de CA 2008 – 300K€ d'EBIT) et d'un opérateur de Toulouse ATD (2M€) en fin 2009,
- **Etape 2 :** Courant 2010, acquisition du n°2 Français EURODIS (15M€ de C.A.), 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 : 18 M€ (en rythme),
- 2012 : 40 M€.

Paramètres financiers de la première étape seule :

- Investissement : 3 M€ à 4 M€
- TRI de sortie investisseurs en 2013-2014 entre 20 et 25 %

Sommaire

- **Partie I : Présentation de GCO**
- **Partie II : Le marché**
- **Partie III : Le « Security Village »**
- **Partie IV : Le projet**

Partie I : GCO

1. Les hommes
2. Le métier
3. Les produits
4. Historique
5. La structure juridique
6. La structure humaine
7. Les comptes et le Business Plan en « stand alone »

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'Approvisionnement).

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. Le catalogue interactif

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

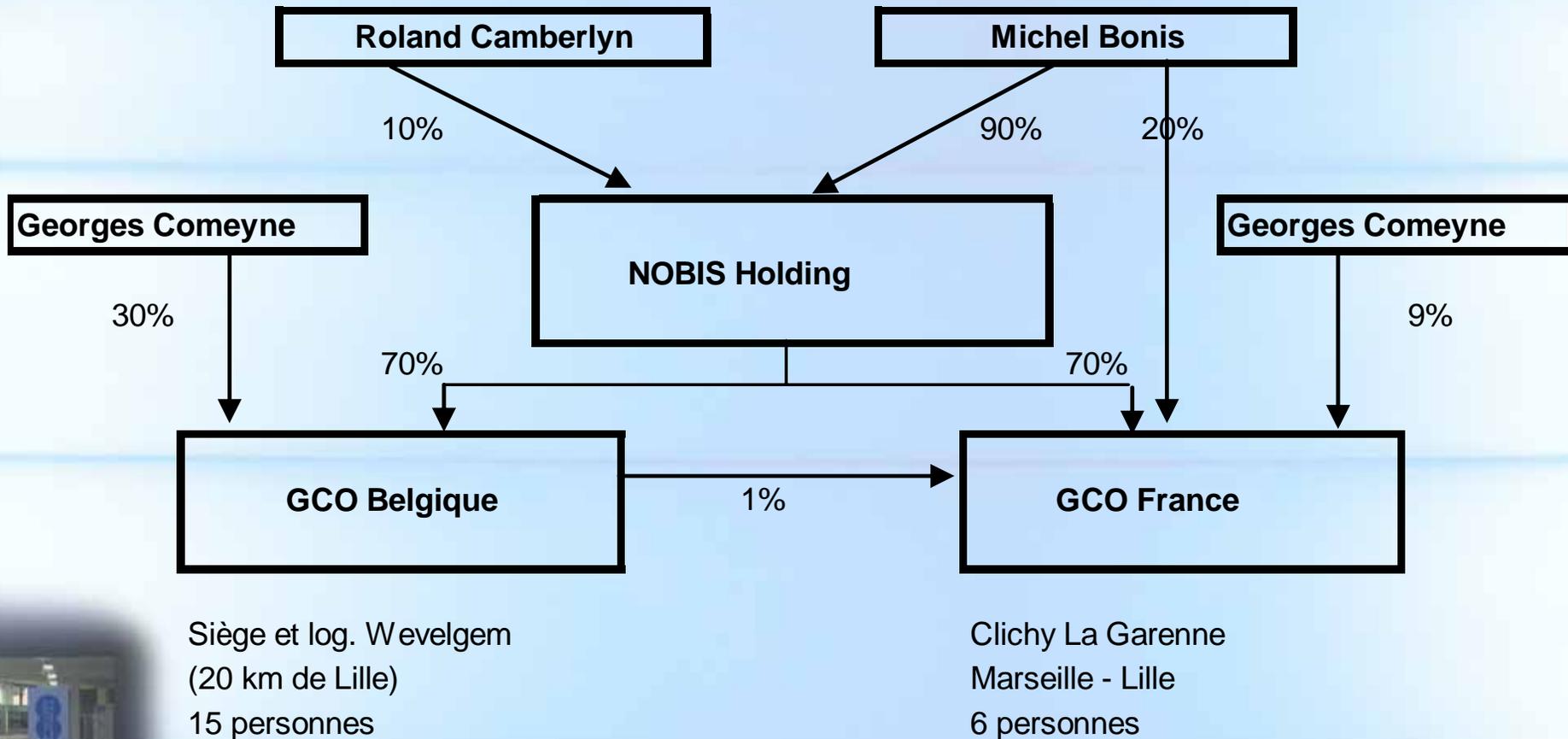


- Chaque commercial est désormais équipé d'un **catalogue interactif** et répond sans délai à toute demande de client ou de technicien sur chantier.
- **Avantage concurrentiel** unique (6 à 12 mois d'avance) conférant à GCO, en parallèle avec Security Village, sa supériorité commerciale, technique et logistique.

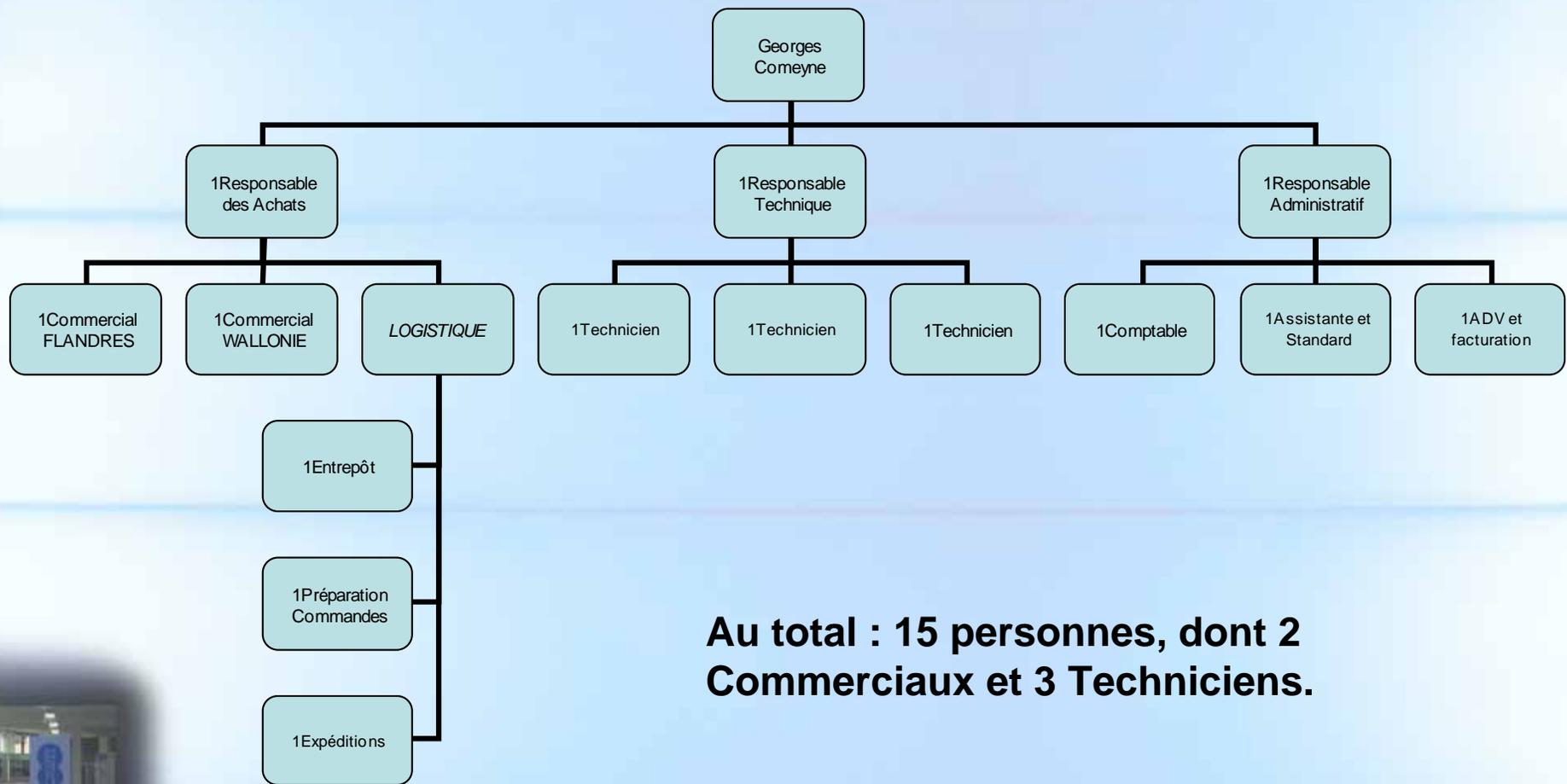
G.C.O. – Historique

- 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

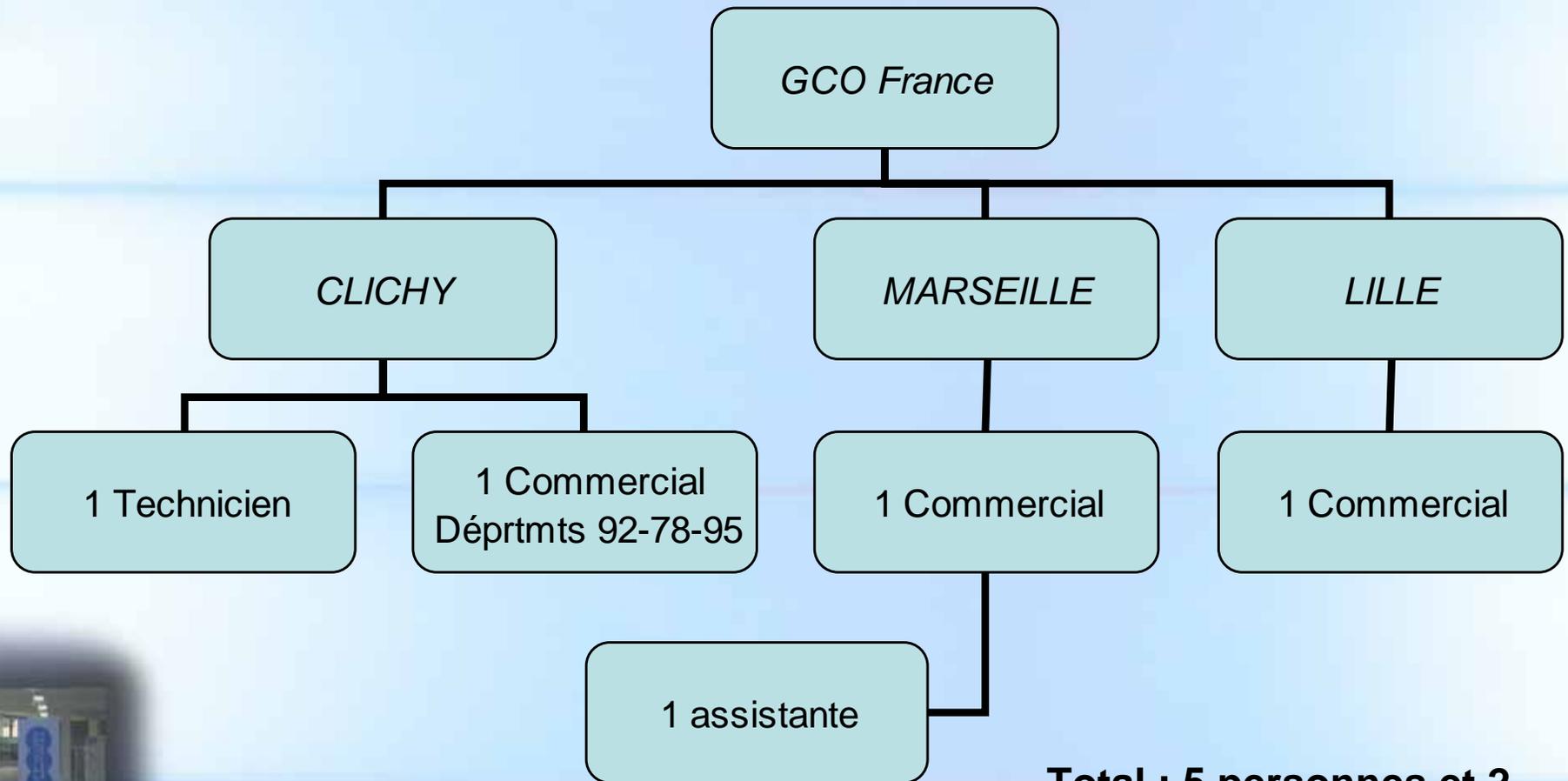


G.C.O. Belgique – Structure humaine



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.

G.C.O. – Comptes d'exploitation (B+F)

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			119	130
FGx 2			398	330
IT			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
Frais Fi	-17	-59	-61	-70
RCAI	-69	63	237	327
Exceptionnels	0	0	0	0
IS	0	-19	-85	-90
RN	-69	63	152	237
MBA	-36	63	219	307

18 mois !

G.C.O. Belgique – Bilans (dont 2008 est.)

BILANS en K€- Belgique	2005	2006	2007	2008
Capropres		225	378	450
Prov			0	0
CCrt			0	0
Defi		1149	773	700
Escpte+/-			0	
Defour		850	929	954
Socfisc		89	197	197
Autres		32	9	6
Total		2346	2286	2307
Incorpo		2.40	2	0
Corpo		635	150	150
Fin			0	0
Stocks		462	608	754
Clients		1222	1269	1307
Autres		6	57	57
Cash		19	199	38
Total		2346	2285	2307
check		0.0	-0.4	-0.1

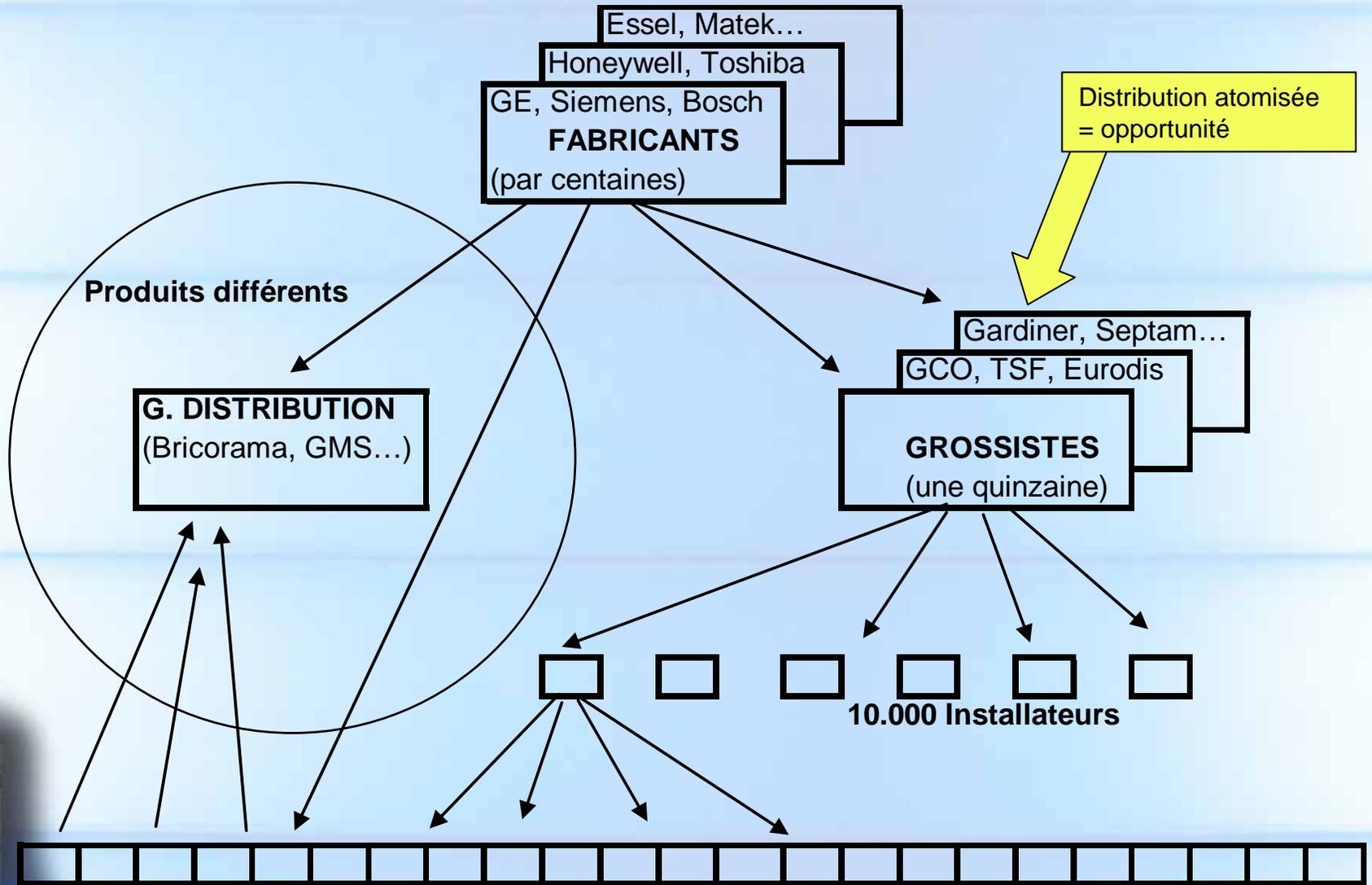
G.C.O. – BP en « stand alone »

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						
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			119	130	prop	237	248	261	274	287
FGx 2			398	330	moitié	497	509	522	535	548
IT			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 Fi	-17	-59	-61	-70	5%	35	35	35	35	35
RCAI	-69	63	237	327		453	540	632	732	839
Exceptionnels	0	0	0	0		0	0	0	0	0
IS	0	-19	-85	-90	33%	-150	-178	-209	-242	-277
RN	-69	63	152	237		304	361	424	490	562
MBA	-36	63	219	307		385	442	505	571	643

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.)

Notre segment : les grossistes-distributeurs

Année 2007 EN K€	EURODIS	GCO	TSF	ATD	GARD.	SEPTAM
Chiffre d'affaires	16500	5530	7400	1970	49000	14700
MB	nd	1692	2368	676	nd	nd
MB%CA	nd	31%	32%	34%	nd	nd
EBIT	536	299	19	79	-4165	1176
EBIT%CA	3.2%	5.4%	0.3%	4.0%	ns	8.0%
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%	27%	11%	0%	15%
jours clients	60	68	94	59	20	81
jours stocks	47	65	107	52	62	61
jours fournisseurs	69	73	106	83	82	102

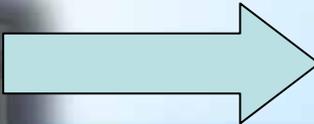
Ces 6 distributeurs représentent environ 25% de notre segment

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	●	●	●			●	●			●
Télesurveilleurs Installateurs	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Electriciens généralistes	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Serrurerie			●	●	●			●		●
Prescripteurs Collectivités	●	●	●	●	●	●	●	●		●

L'enjeu des installateurs

- 1 - 10 000 installateurs en France (TPE)
- 2 – CA moyen : 150 K€ par an dont :
 - 60K€ de matériel
 - 90K€ de prestations d'installation
- 3 – MB sur le matériel : pour un total de 45% :
 - contrôle accès, incendie, intrusion : 40%
 - vidéo-surveillance : 65%
- 4 – achats : 35 à 40 K€/an sur 2 ou 3 fournisseurs.



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

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. **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 Security Village : Un avantage concurrentiel unique

Facteurs clefs du succès d'un distributeur

1. **L'offre** : produits et services (facteur de différenciation),
2. Le nombre d'**installateurs fidèles**
(G.C.O. Belgique en a 400 sur 2000)
3. **La force de vente** : qui anime, conseille, forme ses installateurs ... et « grignote » sa PM chez chacun, jusqu'à devenir exclusif.
4. **Le service technique.**
5. **La logistique** : stockage, livraison, organisation du SAV,
6. **L'administration,**
7. **Le suivi financier** : relance, recouvrement, contentieux.

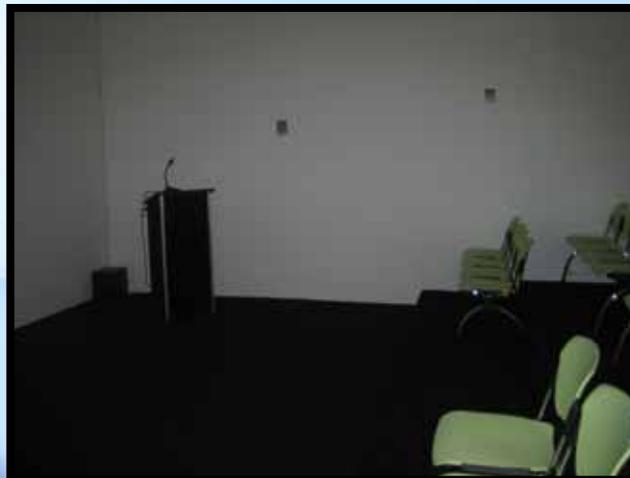
Nos avantages concurrentiels

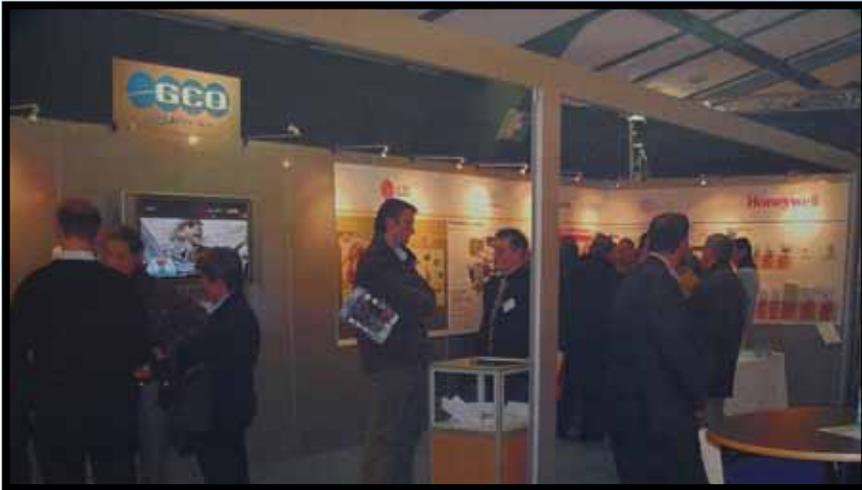
- Le concept « Security Village » et Le contrat de partenariat → faible coût du dispositif
- Le catalogue interactif
- Efficacité des vendeurs grâce à « Security Village »
- Fidélité et dépendance des installateurs grâce à « Security Village »
- GCO devient conseiller assembleur → montée en gamme des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

SECURITY VILLAGE



RECEPTION ET SALLE VIDEO





SALLE DEMONSTRATION



SECURITY VILLAGE







SALLE DEMONSTRATION



SALLE DEMONSTRATION



L'efficacité 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.

	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 : notre projet et notre proposition

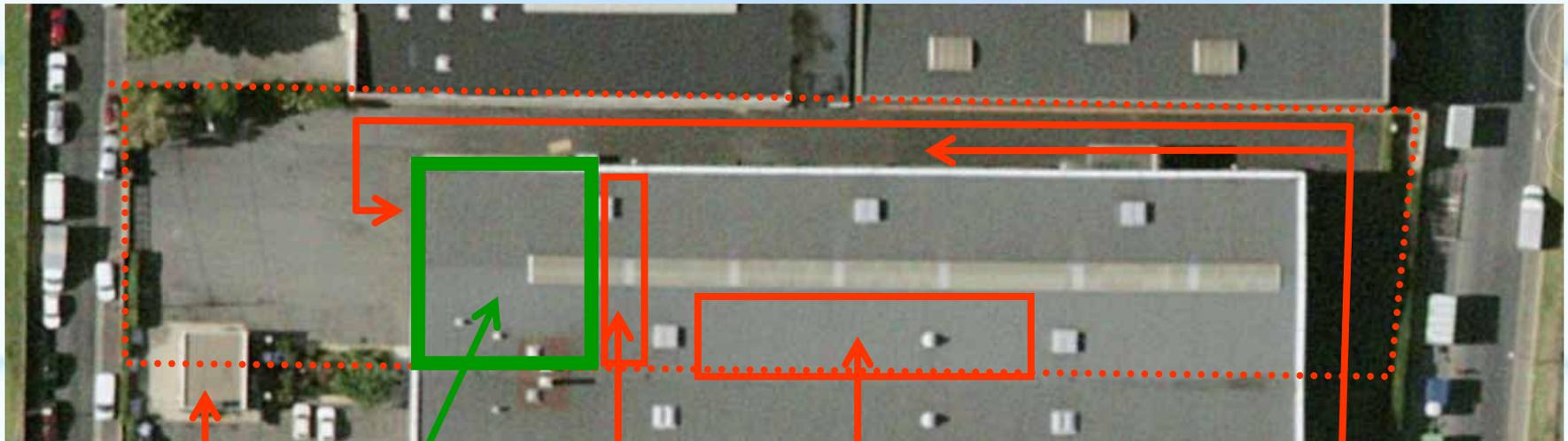
Nous proposons à un partenaire financier **d'entrer au capital de GCO** pour financer l'acquisition de TSF et ATD avec pour objectifs :

1. Passer le CA du groupe de 8 M€ en 2009 à 20 M€ en 2013
2. Passer l'EBIT du groupe de 0.5 M€ en 2009 à 2 M€ en 2013

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

- **T.S.F. : filiale du Groupe DELTADORE**
(fabricant de prd de sécurité, 700p) depuis 2006.
- **T.S.F. siège à Montreuil :**
 - 1 926 m² d'entrepôts,
 - 219 m² de bureaux (loyer : 161 K€/an)
 - Personnel : 24 personnes
 - CA : 8,0 M€, EBIT 200 K€

TSF - Plan du Site



Maison de gardiennage

Bureaux à l'étage

Comptoir De vente

Zone de bureaux technique et formation

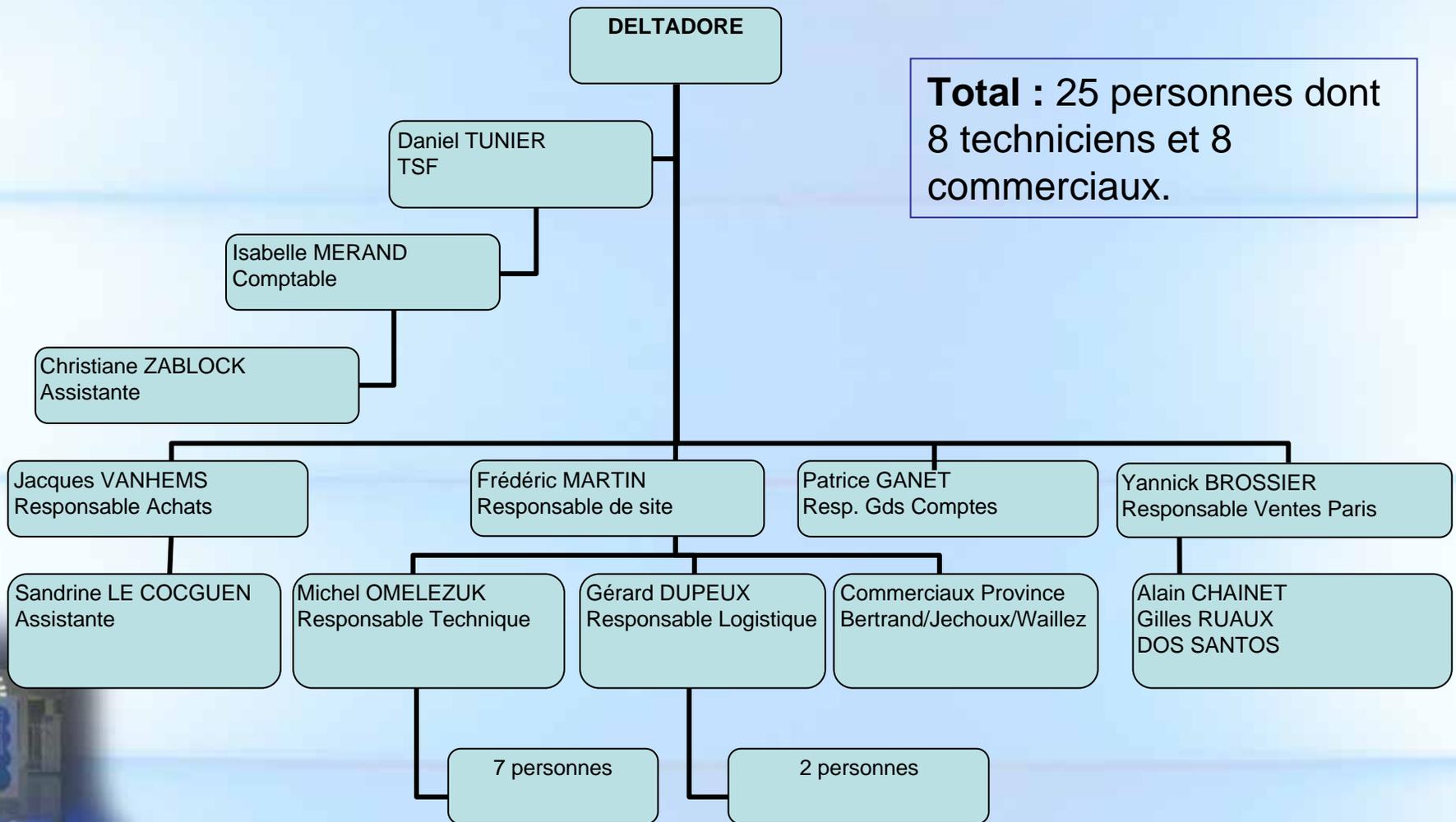
Quais de livraison

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

TOP 20 PRODUITS TSF 2008

FOURNISSEURS	DESCRIPTION	Article	2008	% du CA
HONEYWELL	KIT RADIO	KITPOWERMAX+8/ELLI	177034	3
ASIA	CAMERA DOME FIXE	CC23G4	100590	2
STRATEL	CONTACT OUV. RADIO	MCT302/8	88884	1
IMATEK	STOCKEUR VIDEO	EM-DVREC04	80718	1
ESSER	DETECTEUR FUMEE	EO2000	77866	1
ESSER	DETECTEUR FUMEE	IQ8QUADOTBLUE	77414	1
IMATEK	CAMERA IR 45M	CIR64350VF	72304	1
HONEYWELL	SIRENE RADIO	MCS710/8	60157	1
ATLS	SIRENE FILAIRE	SIMAX	58226	1
STRATEL	DETECTEUR IR RADIO	NEXTK985/8	58129	1
ADETEC	TRANSMETEUR FILAIRE	VOCALYSIILITE	57677	1
HONEYWELL	DETECTEUR IR RADIO	NEXT/8	52614	1
ATLS	SIRENE FILAIRE	SIREXF	49573	1
HONEYWELL	KIT RADIO	KITPOWERMAX PRO/8	48285	1
OPTEX	DETECTEUR BI-TECH FILAIRE	MX40QZ	46902	1
SERIS	DETECTEUR PAR LASER	LASA05	46000	1
EDOX	MONITEUR LCD 19"	HY-L19T	43571	1
GUARDALL	DETECTEUR BI-TECH FILAIRE	DTSX12	42292	1
ESSER	CENTRALE 8Z INCENDIE	ECS80-8	40827	1
IMATEK	CAMERA DOME MOTORISE	SD60C06	39774	1

TSF – Compte d'exploitation

EXPLOITATION	2005	2006	2007	2008
CA	7700	7700	7357	7957
Autres produits			100	334
Coût des ventes			5025	5335
MB%	29.1%	32.0%	32.6%	35.7%
Marge brute	2240	2464	2432	2956
Logistique			478	523
Force de vente			833	1094
Marketing			54	51
FGx 1			377	368
FGx 2			224	224
IT			121	111
Autres charges			9	8
Charges d'exploitation	2368	2406	2095	2379
Amortissements			24	23
Provisions			293	381
EBIT	-173	-96	20	173
Frais Fi			-74	-118
RCAI			-53	55
Exceptionnels + IS			-8	6
IS			-33	-52
RN	0	-116	-94	10
MBA			-70	33

110 K€ de Management Fees

TSF - Bilan

BILANS	2005	2006	2007	2008
Capropres	240	120	22	32
Prov	0	0	0	12
CCrt			0	
Defi	1464	1131	2145	2128
Escpte+/-				
Defour	1723	1984	1754	1406
Socfisc	348	305	282	387
Autres	36	61	52	31
Total	3810	3600	4255	3996
Incorpo	283	0	160	160
Corpo	33	24	162	135
Fin	34	26	50	52
Stocks	1194	1027	1478	1319
Clients	2266	2505	2290	1941
Autres	-9	19	3	87
Cash	9	0	112	302
Total	3810	3600	4255	3996
check	0	0	0	0

TSF – Etat de la négociation

- Lettre d'intention signée.
- Principaux termes :
 - V.E. demandée : 3M€
 - Prix des titres : 1M€
 - Délais de paiement : sans
 - Montant du cpte courant : 2M€
 - Délais de remboursement du CC : à négocier
 - Procédure : LOI en cours sous condition de financement.

A.T.D.

(Automatismes Techniques de Distribution)

- Petit acteur local de la région de Toulouse
- CA = 2M€
- EBIT = 80K€
- Effectifs = 8 personnes dont :
 - 3 vendeurs (Toulouse, Montpellier)
 - 1 technicien.

Synergies G.C.O./T.S.F./A.T.D.

● Commerciales :

- Couverture du territoire
- Service technique
- Portefeuille clients (les clients et les produits de l'un deviennent clients de l'autre)

● Offre plus large :

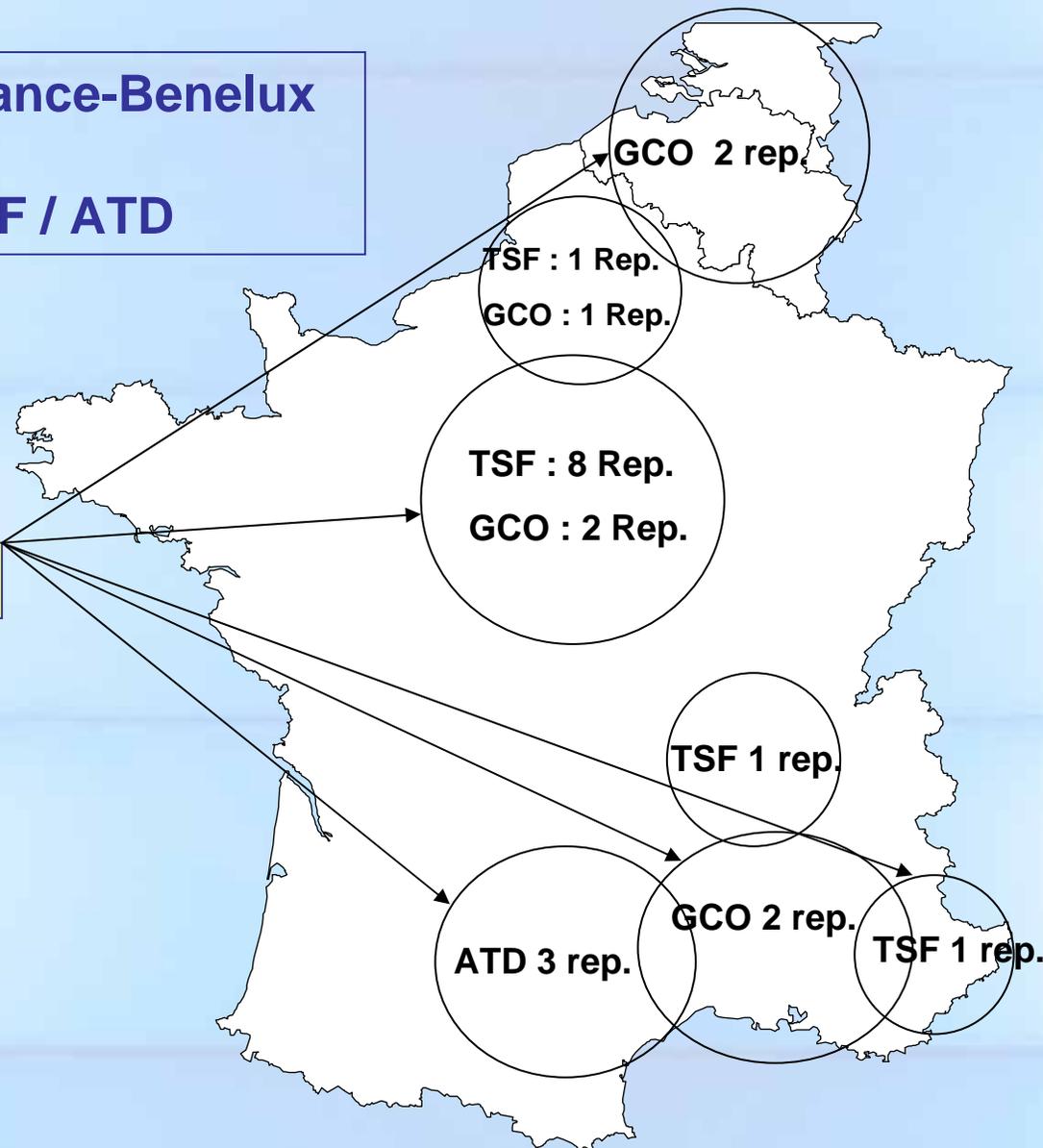
- Catalogue
- Services

● **Achats** : 50% des pdts 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.

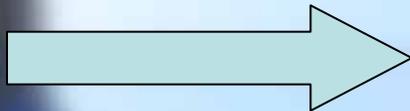
Maillage de la France-Benelux par G.C.O. / TSF / ATD

Security-Village



GCO/TSF/ATD – Synergies

	TSF	GCO B	GCO F	ATD	Total 1	Syn	Total 2
Direction	2	1	2	1	6	-2	4
Comptabilité	1	3		1	5	-1	4
Assiste comptabilité	1	1	1	1	4	-1	3
Resp. Achats	1	1			2		2
Assiste Achats	1				1		1
Grds Comptes	1				1		1
Resp. Ventes	1			1	2		2
Vendeurs	6	2	3	2	13	-1	12
Resp. Technique	1	1			2	-1	1
Techniciens	7	3	1		11	-1	10
Resp. Logistique	1			1	2	-1	1
Logisticiens	2	3			5	-1	4
Total	25	15	7	7	54	-9	45



Economies potentielles = 200 à 400 K€par an

Quantification des synergies

EXPLOITATION	GCO B	GCO F	TSF	ATD
CA	5700	2000	7957	2000
Autres produits	0		334	0
Coût des ventes	3933	1380	5335	1300
MB%	31.0%	31%	35.7%	35.0%
Marge brute	1767	620	2956	700
Logistique	200	70	523	85.3783
Force de vente	600	200	1094	228.1
Marketing	40	20	51	35
FGx 1	130	100	368	54.5
FGx 2	330	150	224	156
IT	0	25	111	23.1
Autres charges	0		8	0
Charges d'exploitation	1300	565	2379	582
Amortissements	70	11	23	7
Provisions	0	15	381	8
EBIT	397	29	173	103
Frais Fi	-70		-118	-1
RCAI	327	29	55	102
Exceptionnels + IS	0	0	6	0
IS	-90	0	-52	-15
RN	237	29	10	87
MBA	307	40	33	94

Sigma	Syn.	Total
17657		17657
334		334
11948		11948
34.2%	1.5%	35.7%
6043		6308
879	-50	829
2122	-100	2022
146		146
653	-50	603
860	-100	760
159		159
8		8
4827		4527
111		111
404		404
702		1267
-189		
513		
6		
-157		
362		
473		

Business Plan GCO/TSF/ATD 5 ans

EXPLOITATION	2008		2009	2010	2011	2012	2013
CA	17657	5%	17657	17657	18540	19467	20440
Autres produits	334		334	334	0	0	0
Coût des ventes	11948		11948	11948	11916	12512	13138
MB%	34.2%		34.2%	35.7%	35.7%	35.7%	35.7%
Marge brute	6043		6043	6308	6624	6955	7302
Logistique	879	prop	879	829	870	913	959
Force de vente	2122	moitié	2122	2022	2072	2124	2177
Marketing	146	prop	146	146	153	161	169
FGx 1	653	prop	653	603	633	665	698
FGx 2	860	tiers	860	760	773	785	799
IT	159	prop	159	159	167	176	185
Autres charges	8		8	8	8	8	8
Charges d'exploitation	4827		4827	4527	4677	4833	4994
Amortissements	111		111	111	111	111	111
Provisions	404		404	404	100	100	100
EBIT	702		702	1267	1736	1911	2097
Frais Fi		5%	196	196	196	196	196
RCAI			506	1071	1540	1715	1901
Exceptionnels			-300	0	0	0	0
IS		33%	-68	-353	-508	-566	-627
RN			138	717	1032	1149	1274
MBA			249	828	1143	1260	1385

Conclusion - synthèse

	GCO Std alone	
en M€	2009/10	2013/14
CA	8.0	10.0
EBIT	0.5	0.9
multiple	6.0	6.0
VE	3.0	5.4
Investisst	0	

	GCO+TSF+ATD	
2009/10	2013/14	
8.0	20.0	
0.5	2.0	
6.0	7.0	
3.0	14.0	
		3 à 4

Selon ces hypothèses, un investissement de 3 à 4 M€ produit une valeur de 8.6M€ en 4 ans, soit un TRI « global projet » de 20 à 25%.

Selon nous, les risques sont limités en raison de la « sécurité du marché ».

Merci

pour votre attention