CCO
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),
- **Etape 2 :** Acquisition du n°2 Français EURODIS (15M€ de C.A.), dans les 6 à 9 mois permettant au groupe GCO de passer en tête de son secteur.
- **Etape 3 :** Acquisition d'ATD en fin 2009
- **Etape 4 :** 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 : 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

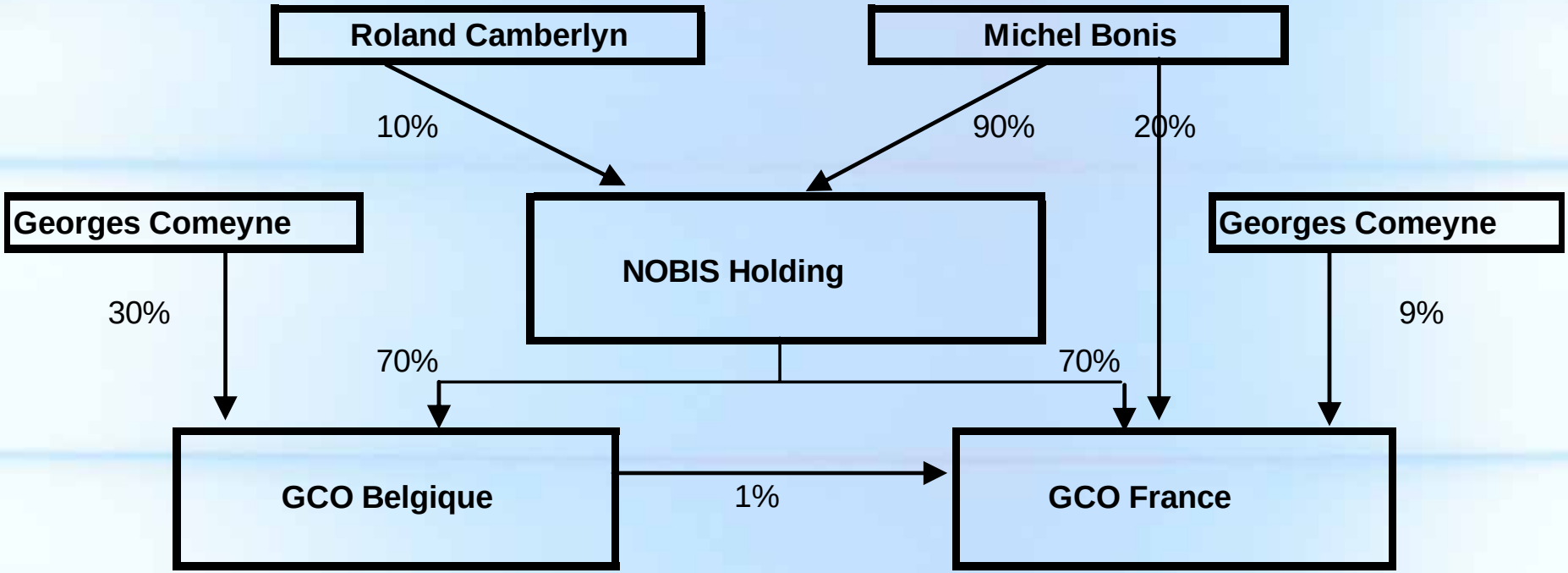
DETECTION INCENDIE

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.

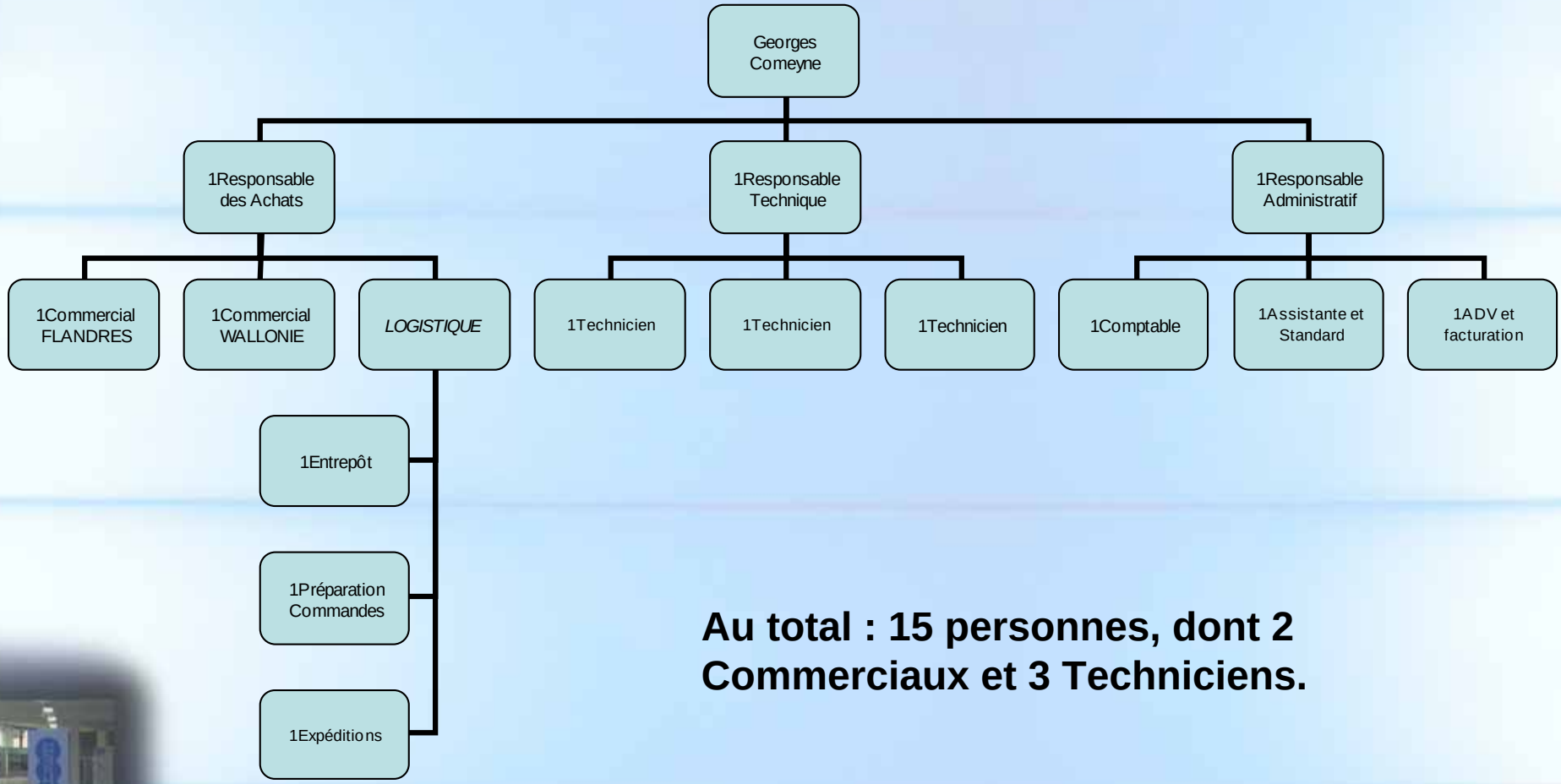
G.C.O. – Structure juridique



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

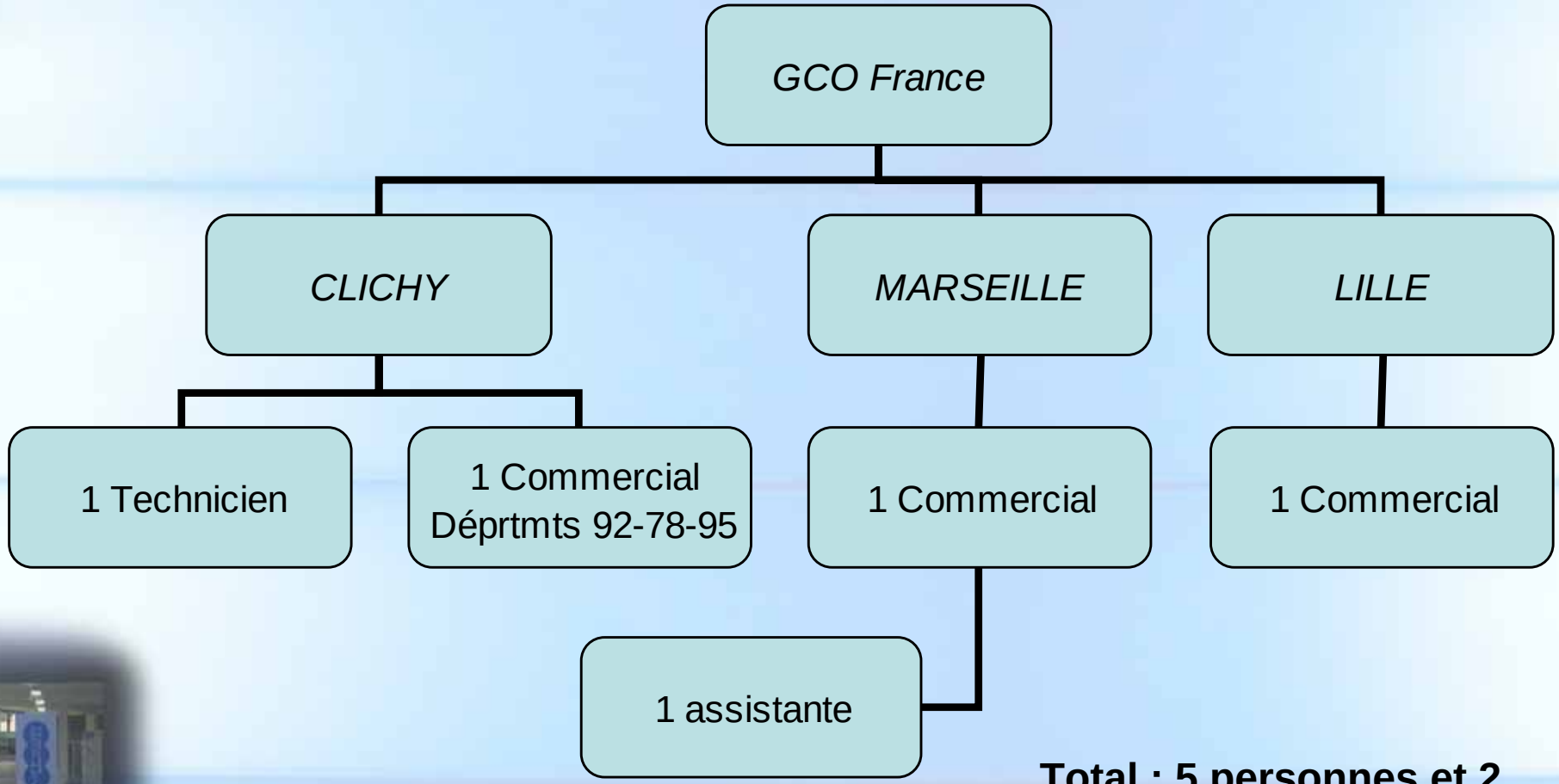
Clichy La Garenne
Marseille - Lille
6 personnes

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

SECURITY VILLAGE

SECURITY VILLAGE

SALLE DEMONSTRATION

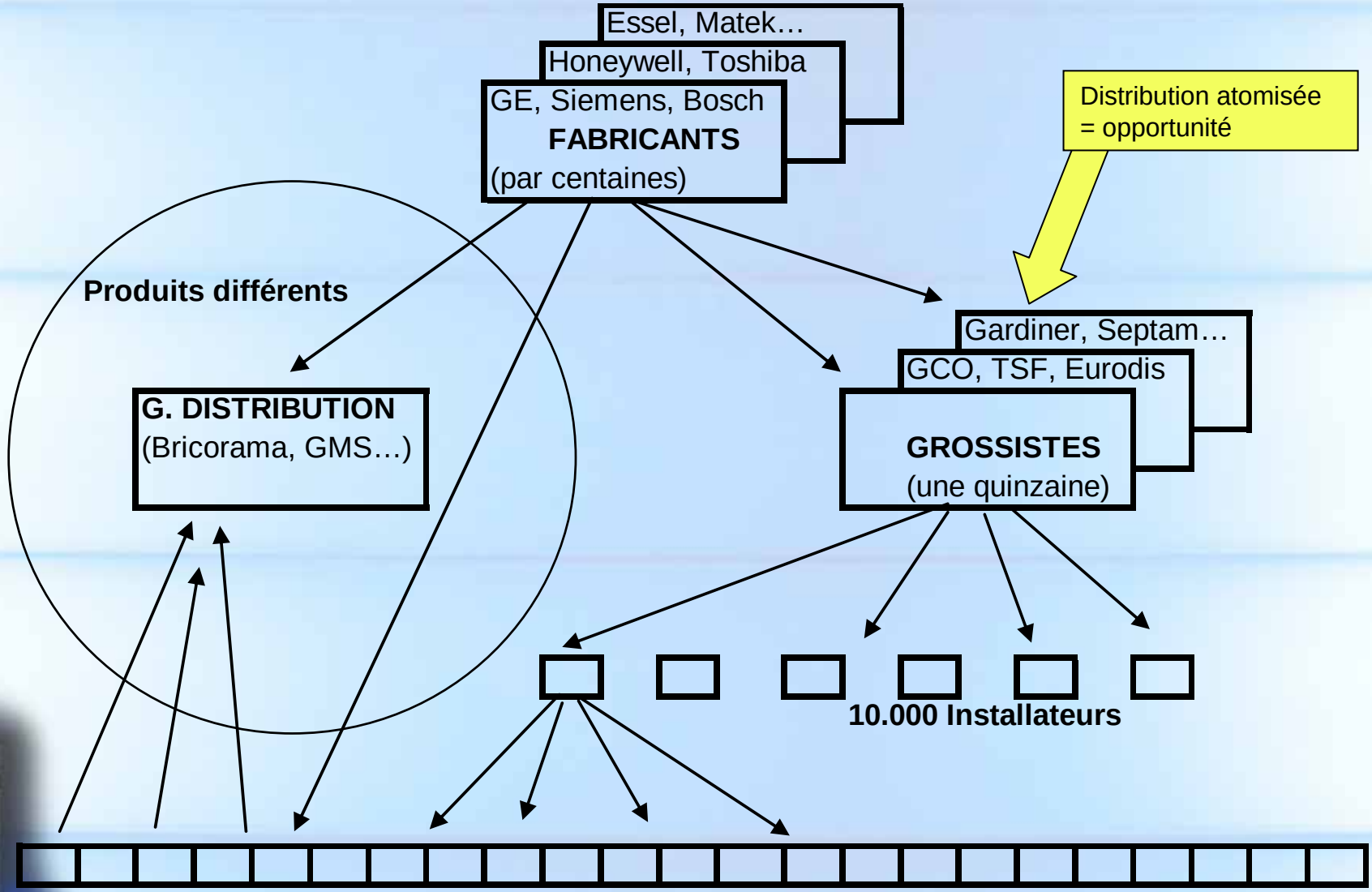
SALLE DEMONSTRATION

SALLE DEMONSTRATION

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

Année 2007 EN K€	EURODIS	GCO 08	TSF 08	ATD 08	GARD.	SEPTAM
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,**
5. **La logistique et l'administration:** stockage, livraison, organisation du SAV,

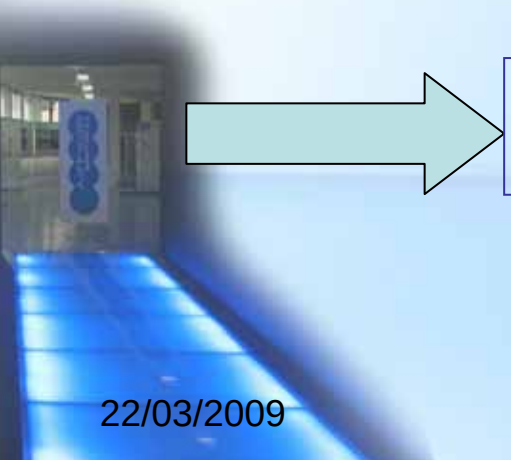
G.C.O. Le catalogue interactif

- 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%
  - vidéo-surveillance : 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 ».

- Relation humaine : 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.

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. **D'AVOIR UN PROFESSIONNEL DANS L'EQUIPE**
2. **Les APPROVISIONNEMENTS DIRECTS D'ASIE**
3. **DES EXCLUSIVITES PRODUITS/INNOVATIONS DES FABRICANTS**
4. **LES EFFETS VOLUME CLASSIQUES : remises quantitatives, RFA, marges « arrière »…**

La plateforme logistique et administrative

en K€	Eurodis07	GCO 08	TSF 08	ATD 08	GARD.	SEPTAM
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	20	81
jours stocks	47	65	100	52	62	61
jours fournisseurs	69	73	100	83	82	102

Les BFR varient du simple au double
(13% à 25% du CA) → optimisation possible

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**.**

	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

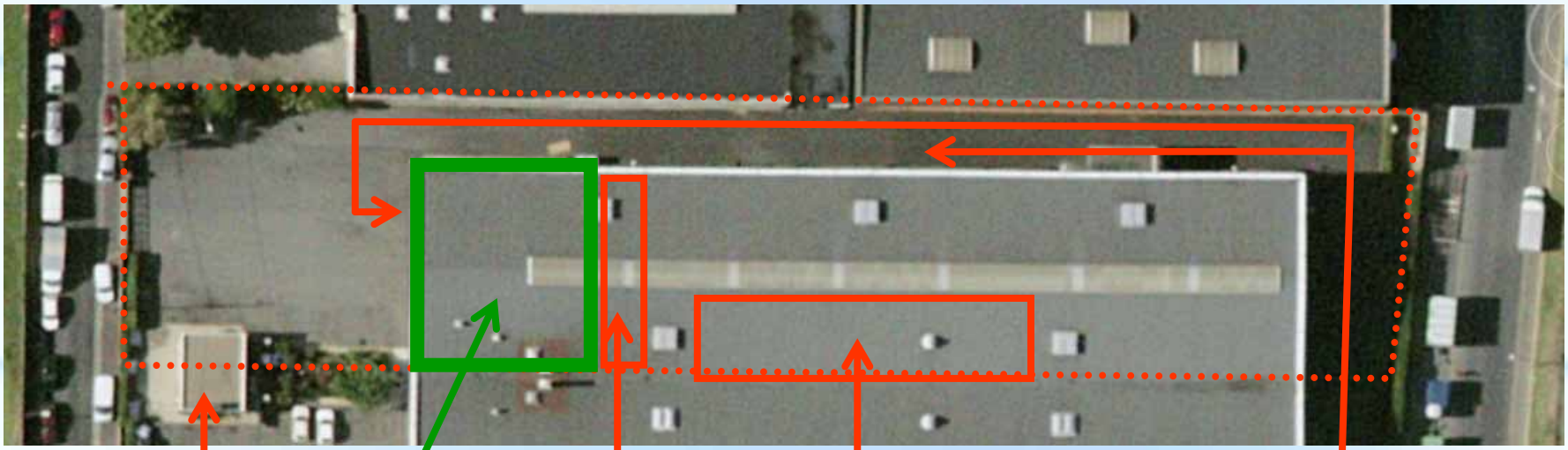
La Croissance externe

- C’est le projet que nous proposons à nos partenaires :
  - Acquisition de TSF immédiatement
  - Acquisition d’Eurodis dans les 6 à 9 mois
  - Acquisition d’ATD en fin 2009

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.
- **CA 2008 :** 8M€, EBIT : 300K€
- **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

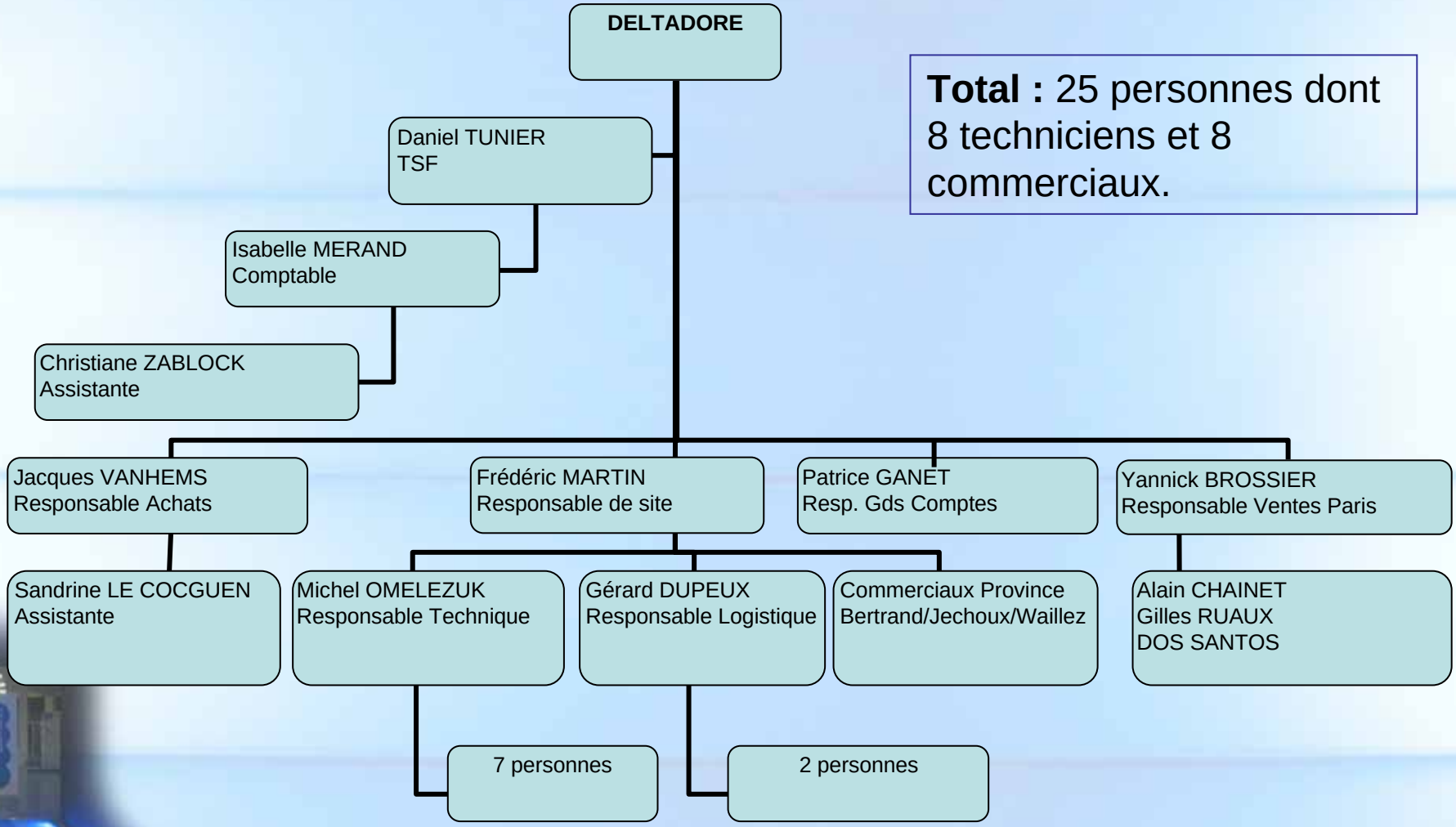
Zone de bureaux technique et formation

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

FOURNISSEURS	DESCRIPTION	2008	% du CA
HONEYWELL	SIRENE RADIO	338090	1
ESSER	DETECTEUR FUMEE	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.

- Principaux termes :
  - V.E. demandée : 2.1M€
  - Prix des titres : 0.1M€
  - Délais de paiement : sans
  - Montant du cpte courant : 2M€
  - Délais de remboursement du CC : à négocier
  - Procédure : LOI en cours sous condition de financement.

Autres cibles identifiées

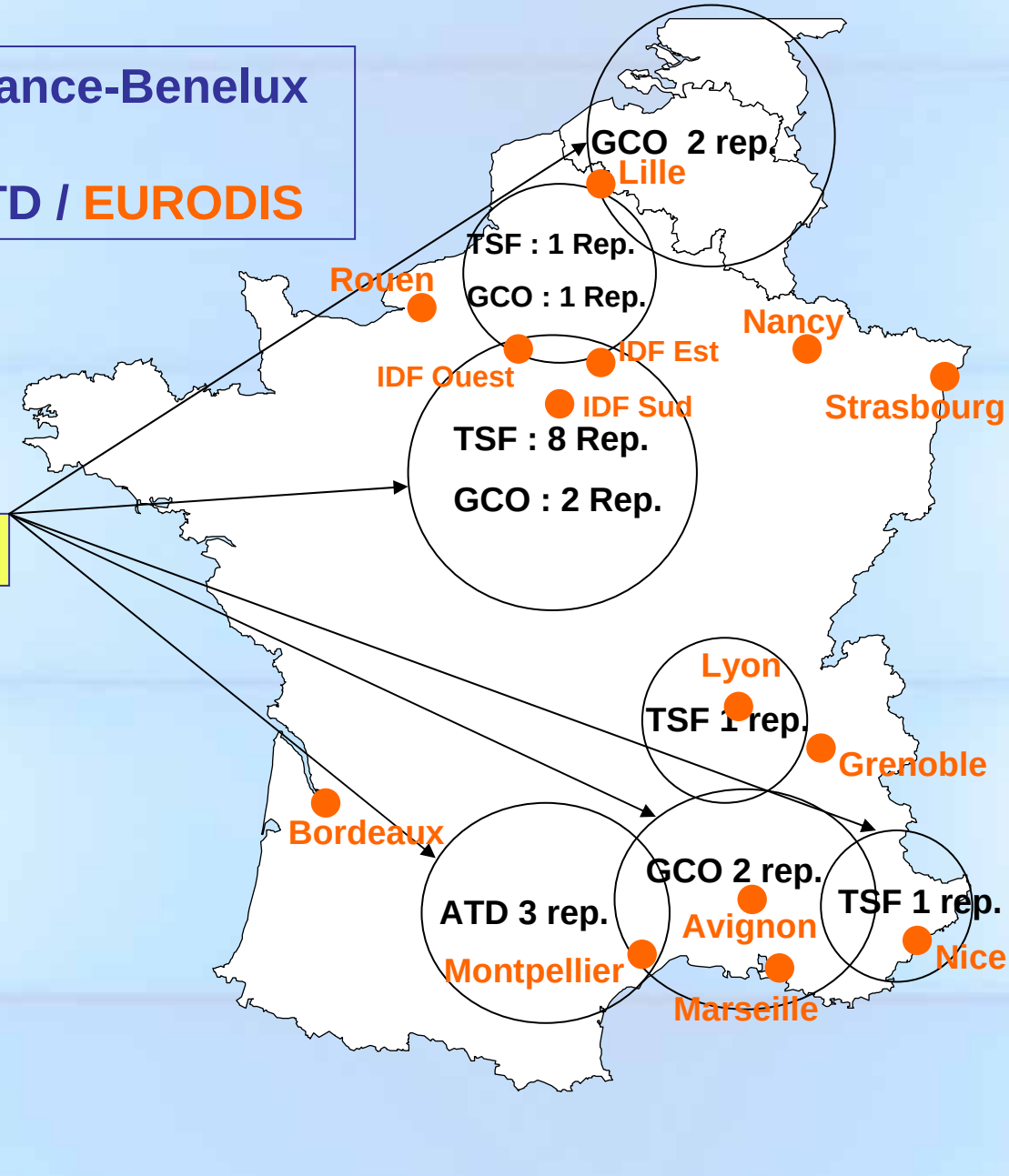
- **Eurodis :** n°2 du marché. En vente. Une priorité.
  - 15M de CA, 0,5M à 0.8M EBIT
  - 1800 produits.
  - Effectifs = 50 personnes.
  - Contact avec propriétaires en cours. Négocation non entamée.

- **A.T.D. :** Petit acteur local de la région de Toulouse.
  - CA = 2M€, EBIT = 80K
  - Effectifs = 8 personnes dont 3 vendeurs et 1 technicien.
  - Opération pouvant se faire en cours 2009. Contact et négociation en cours.

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 / EURODIS



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
Assistte comptabilité	1	1	1	1	4	-1	3
Resp. Achats	1	1			2		2
Assistte 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 = 500 K€ par an

Quantification des synergies GCO+TSF+ATD

EXPLOITATION	GCO B	GCO F	TSF	ATD	Sigma	Syn.	Total
CA	**5700**	**2000**	**7957**	**2000**	**17657**		**17657**
Autres produits	0		334	0	334		334
Coût des ventes	3933	1380	5335	1300	11948		11948
MB%	31.0%	31%	35.7%	35.0%	34.2%	1.5%	35.7%
Marge brute	**1767**	**620**	**2956**	**700**	**6043**		**6308**
Logistique	200	70	523	85	879	-50	829
Force de vente	600	200	1094	228	2122	-100	2022
Marketing	40	20	51	35	146		146
FGx 1 (AACE siège)	130	100	368	55	653	-50	603
FGx 2 (salaires siège)	330	150	224	156	860	-100	760
Impôts et Taxes	0	25	111	23	159		159
Autres charges	0		8	0	8		8
Charges d'exploitation	**1300**	**565**	**2379**	**582**	**4827**		**4527**
Amortissements	70	11	23	7	111		111
Provisions	0	15	381	8	404		404
EBIT	**397**	**29**	**173**	**103**	**702**		**1267**

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 (AACE 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**

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	2005	2006	2007	2008
Capitaux Propres	240	120	22	32
Provisions	0	0	0	12
Comptes courants			0	
Dettes Financières	1464	1131	2145	2128
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/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 (AACE siège)	653	prop	653	603	633	665	698
FGx 2 (salaires siège)	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**

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+ATD+Eurodis

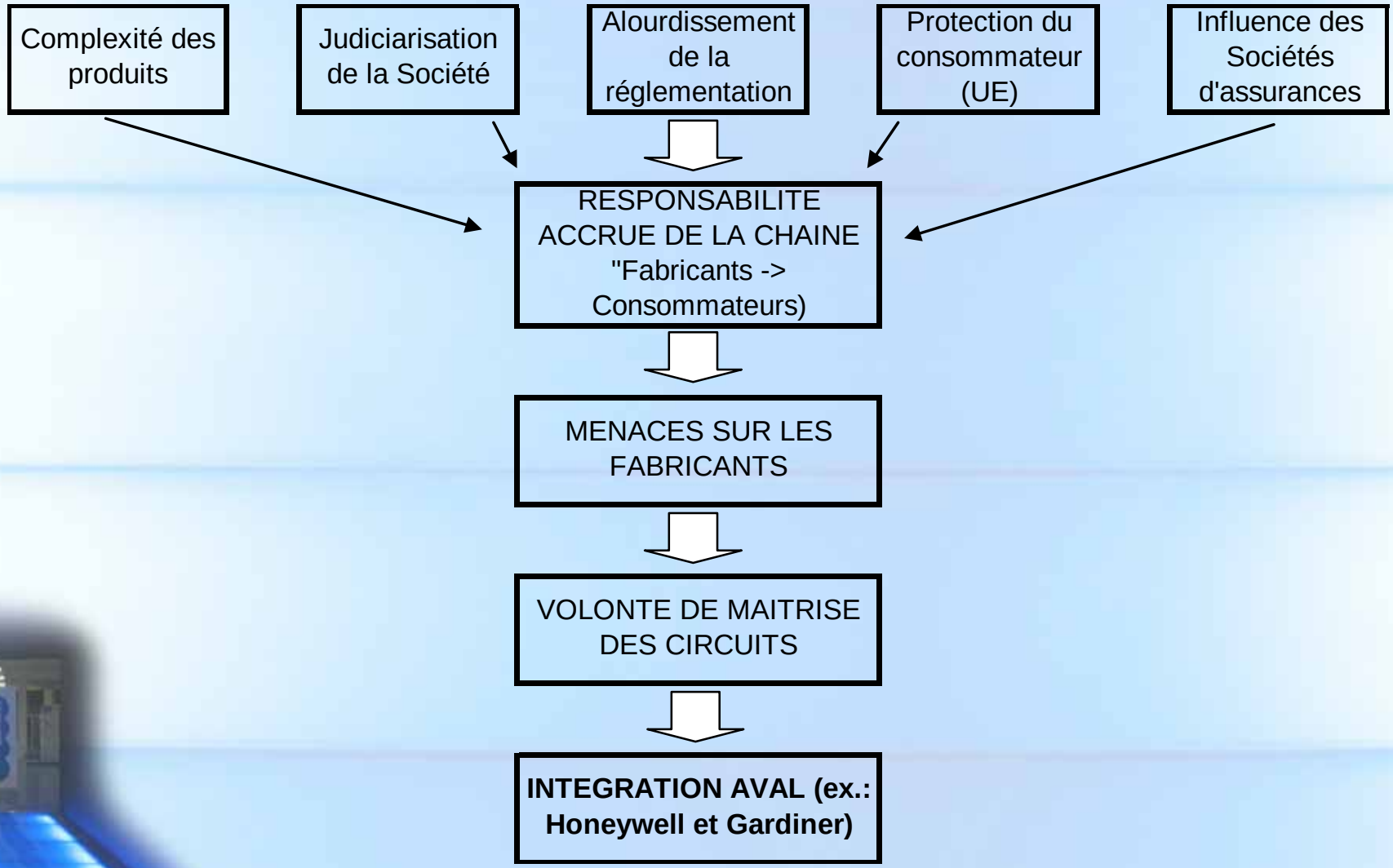
EXPLOITATION	2008		2009	2010	2011	2012	2013
CA	**34183**	**5%**	**34183**	**34183**	**35892**	**37687**	**39571**
Autres produits	474		474	474	0	0	0
Coût des ventes	22697		22697	22697	23330	24308	25128
MB%			33.6%	33.6%	35.0%	35.5%	36.5%
Marge brute	**11961**		**11961**	**12225**	**12562**	**13379**	**14444**
Logistique	1807	prop	1807	1607	1688	1772	1861
Force de vente	4365	moitié	4365	4165	4269	4376	4485
Marketing	301	prop	301	301	316	331	348
FGx (AACE siège)	1343	prop	1343	1193	1253	1315	1381
FGx 2 (salaires siège)	1769	tiers	1769	1619	1646	1674	1701
IT	328	prop	328	328	344	362	380
Autres charges	17		17	17	17	17	17
Charges d'exploitation	**9930**		**9930**	**9230**	**9532**	**9846**	**10173**
Amortissements	246		246	246	246	246	246
Provisions	545		545	545	100	100	100
EBIT	**1240**		**1240**	**2205**	**2684**	**3187**	**3925**

Conclusion - synthèse

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 ».

SORTIE : LES FABRICANTS CANDIDATS?



G.C.O. – Comptes d'exploitation (B)

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

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, d'EURODIS 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

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

Merci

pour votre attention