

LINEAZEN

Systemes constructifs multifonction en bois et bambou

Présentation | 25 avril 2013

Contact | Olivier Kracht | okracht@lineazen.com

Sommaire

- > **Présentation de l'entreprise et du projet LINEAZEN**
- > Avantages concurrentiels
- > Projections & documents financiers
- > Modalités de la levée de fonds
- > Annexes

- > Olivier Kracht, ingénieur et MBA
- > 1995-2008: expérience dans le conseil (E&Y) puis dans les services (Dalkia)
- > Crée en **2008 avec Thomas Richez**, (président fondateur de l'une des plus importantes agences d'architecture en France) un **bureau d'étude technique, Ginko ingénierie**
 - > **spécialisé** dans **l'efficacité énergétique** des bâtiments,
 - > et **la construction bois**.
- > Identifie le besoin d'une technologie de construction bois pour concevoir ou rénover des bâtiments collectifs de plus de 3 étages;
- > Lance un programme de recherche et développement en partenariat avec le Crittbois et le soutien d'Oséo;
- > Crée la société **LINEAZEN** en **avril 2010**.

Présentation

> brève description de Lineazen

Fabrication de systèmes constructifs complets en bois pour **construire des bâtiments 8 étages et**

Augmente les possibilités architecturales des constructions en bois:

- > Édifier des bâtiments de grande hauteur (8 étages)
- > Utiliser des planchers de longue portée (12 m)
- > Réaliser des porte-à-faux importants (5 m)
- > Rénover des bâtiments

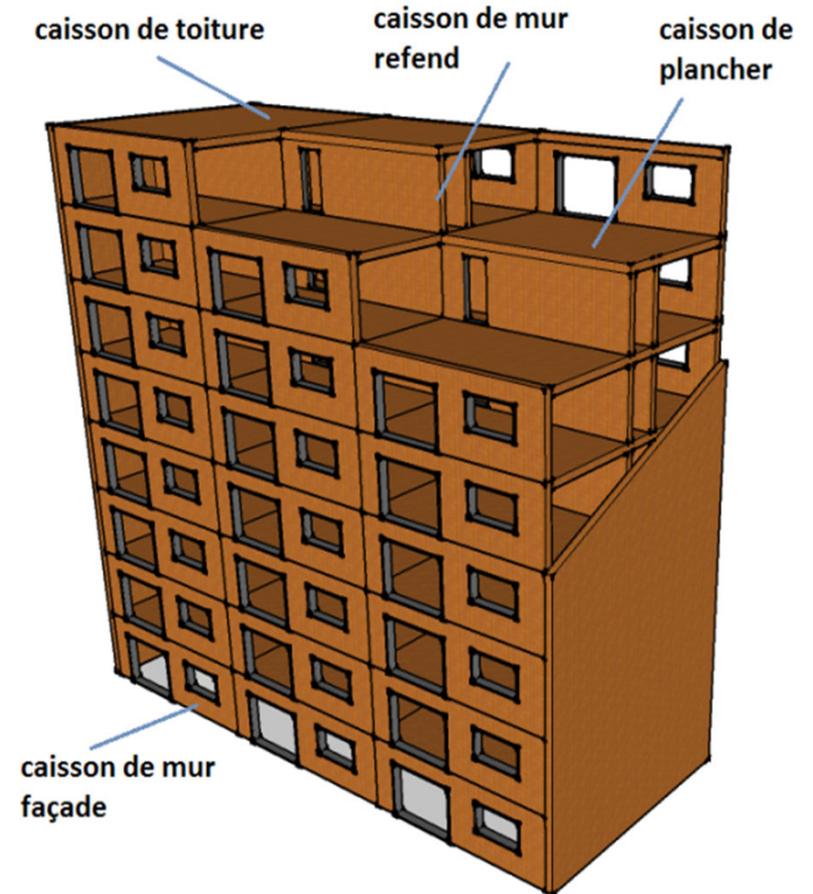
40% de performance mécanique en plus par rapport aux techniques bois traditionnelles.

Système multifonctions: **structure ,thermique, acoustique et esthétique**

Préfabrication en atelier : **améliore la sécurisation des chantiers et accélère les délais de mise en œuvre.**

Ecotechnologie :

- > efficacité énergétique des bâtiments
- > Qualité sanitaire
- > réduction de l'impact carbone



Situation actuelle

> Ce qui est déjà fait – en synthèse

1

2010-2011: R&D Mise au point des produits Constitution du dossier de base ATEC

- > Essais techniques et mise au point produits
- > Mise au point processus de fabrication
- > Prototypes, Démonstrateur
- > 2 brevets déposés
- > Dossier ATEC, Idée+ (CSTB)
- > Dossier d'assurabilité avec Ecoflux
- > Documentation technique
- > Documentation marketing et commerciale

Crittbois
RESSOURCES & TRANSFERTS TECHNOLOGIQUES



**Coût des développements (Investissement incorporel dont 2 brevets):
203 K€**

Financements 203 K€

- > Olivier Kracht (fondateur): 153 K€
- > Revenus: 15 K€
- > Oséo innovation avec le Centre Francilien de l'Innovation (PTR, AIR): 35 K€



2

2012-2013: Amorçage Faire la preuve du concept avec 2 réalisations

- > Développement réseau: crittbois, codem, pôle IAR



- > Premières actions marketing

- Bases éco-matériaux
- Salon ecobat
- Lauréat du Concours Ecolisia, prix spécial Caisse d'Epargne
- Lauréat du réseau entreprendre



- > Intentions de commandes >0,8M€ sur 2012-2013
- > Démarrage d'une **ligne de production pilote**: 1300 m3/an, soit 1,8 M€ de CA avec une marge nette d'environ 2%
- > Les machines sont achetées, installées, testées. La production effective démarre en novembre 2012

Coût de cette phase: 505 K€

- Investissement machines 315 K€
- Développement commercial 195 K€

Financements : 505 K€

- > Olivier Kracht: 227 K€
- > M&G Kracht: 50 K€
- > Concours Ecolisia (subvention): 35 K€
- > Emprunt bancaire + garantie Oséo: 198 K€



Situation actuelle

> Ce qui est fait en phase amorçage

Des premières mises en œuvre

- > Passerelle piétonnière de 8,5 mètres de portée
- > Maison dans les hortillonnages en cours de montage



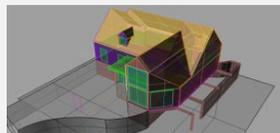
Des démonstrateurs

- > Plusieurs exemples de plancher pour montrer aux prospects
- > Plusieurs écorchés
- > De nombreux échantillons
- > Documentation technique et commerciale disponible (100 classeurs)
- > Un showroom



Affaire gagnée

- > Maison individuelle de 160 m² sur 2 niveaux à Igny (91).
 - Montant 50 K€
 - Production T2 2013
- > ITEP Vauréal avec V Pinsseau architecte
 - Montant 60 K€
 - à produire T4 2013
- Entrepôts CCI Amiens avec J Letocart architecte
 - Montant 600 K€, à produire sur T3 T4 2013



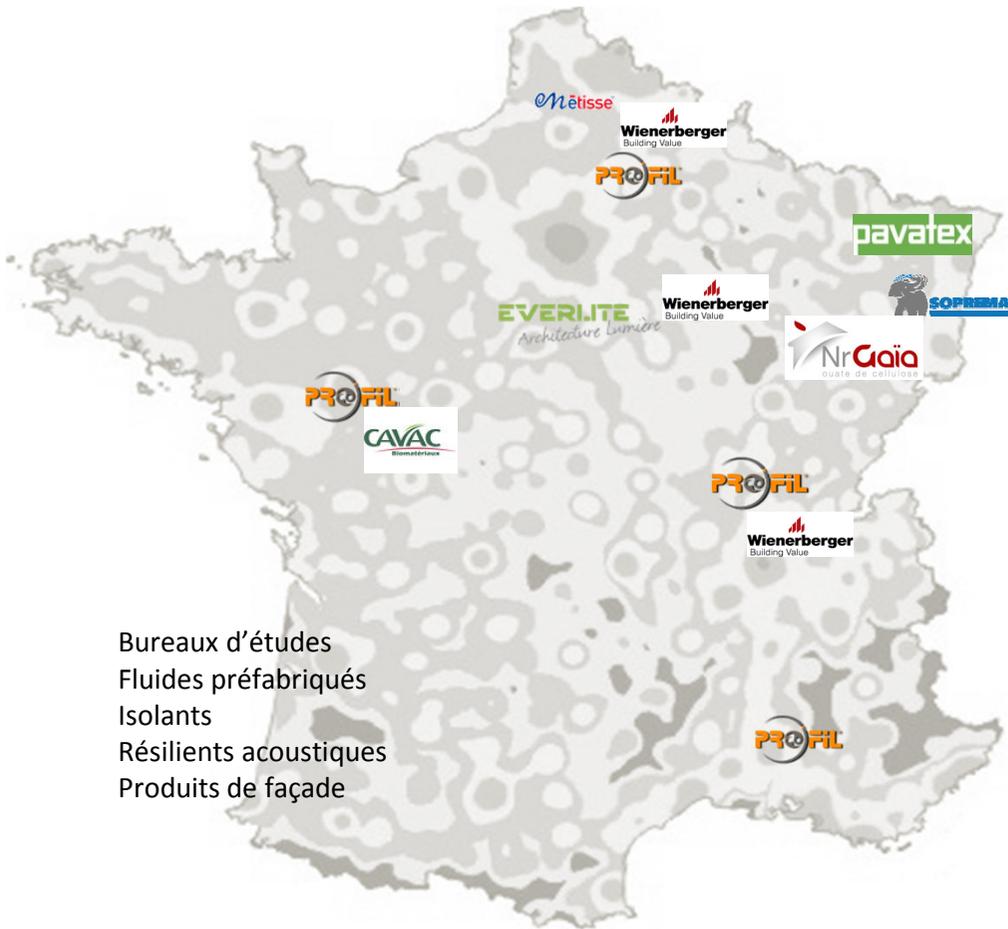
Prospection commerciale en cours avec des chances de succès

- > Pôle Emploi
 - 180 K€, T4 2013
- > Construction du prochain bâtiment Lineazen
 - 600k€ T1 2014
- > Projet M, (éco-village)
 - 1M€, T3 T4 2014
- > Projet C (éco-village de 70 logements)
 - 1 M€, T3 T4 2014

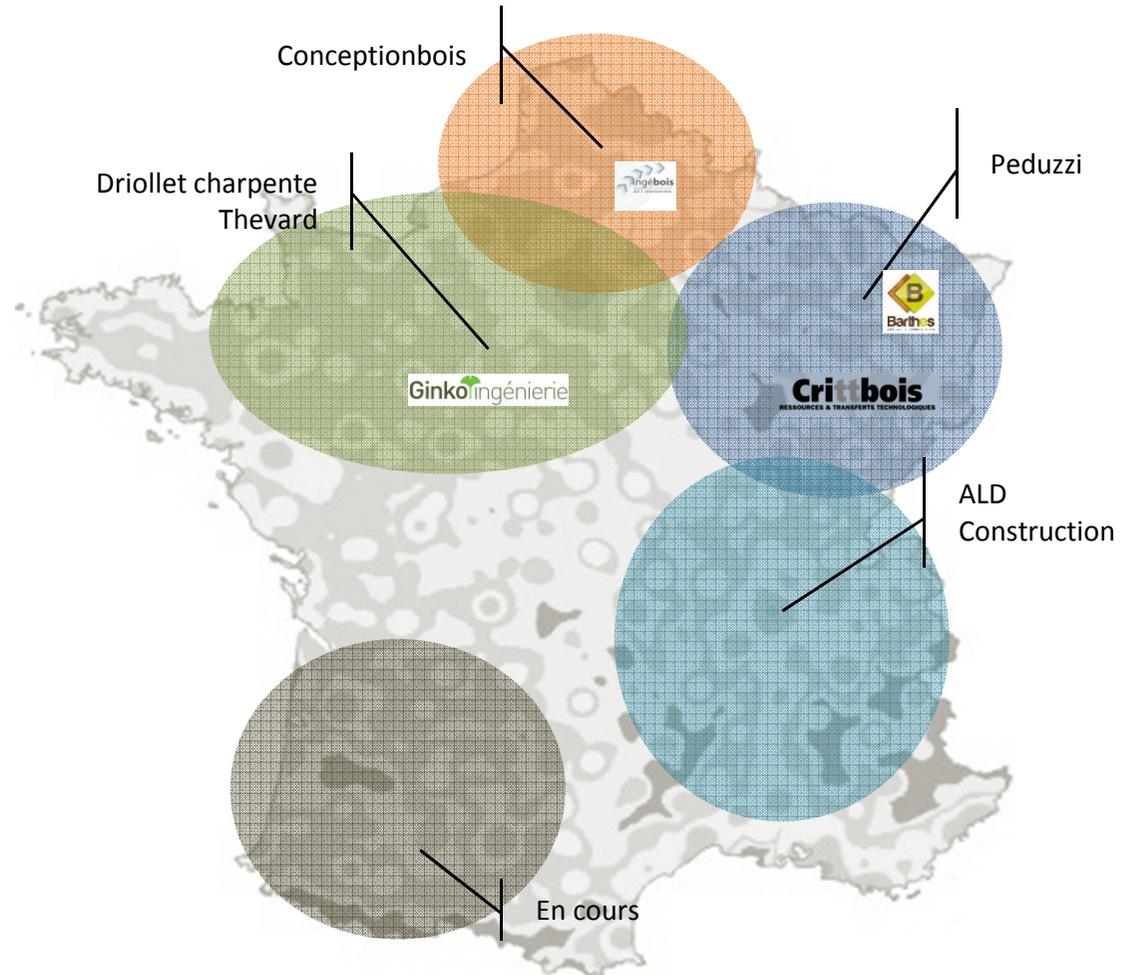
Situation actuelle

> Le développement de partenariats opérationnels

Partenaires produits



Bureaux d'études & Entreprises de pose

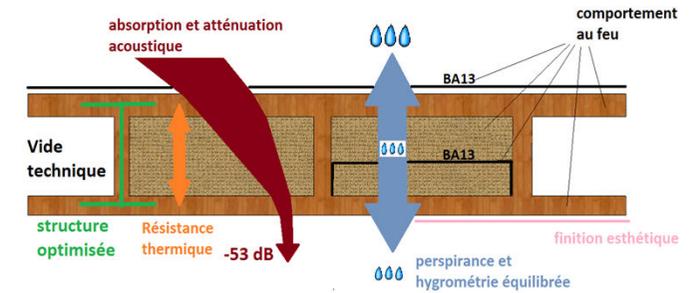


Sommaire

- > Présentation de l'entreprise et du projet LINEAZEN
- > **Avantages concurrentiels**
- > Projections & documents financiers
- > Modalités de la levée de fonds
- > Annexes

Le système caissonné

- Efficacité mécanique
- intègre plusieurs fonctions
- optimise les volumes occupés, les coûts et délais de construction, et les qualités sanitaires et de confort dans les bâtiments



Technologie du lamellé croisé contrecollé

Apporte les épaisseurs de matériaux nécessaires, la stabilité du matériau



Des matériaux performants et disponibles

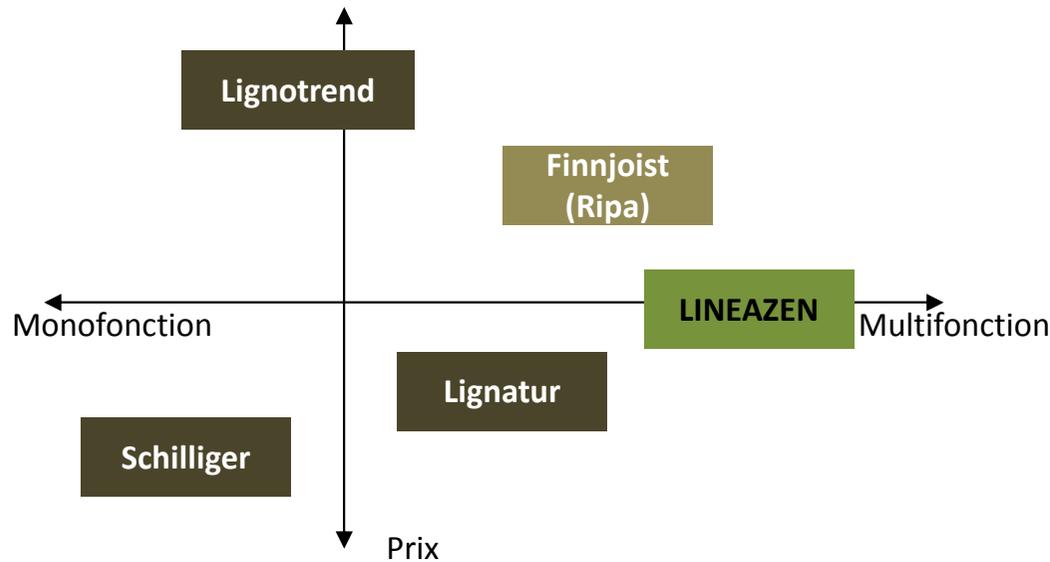


Brevet sur Processus de fabrication du LCC en bambou

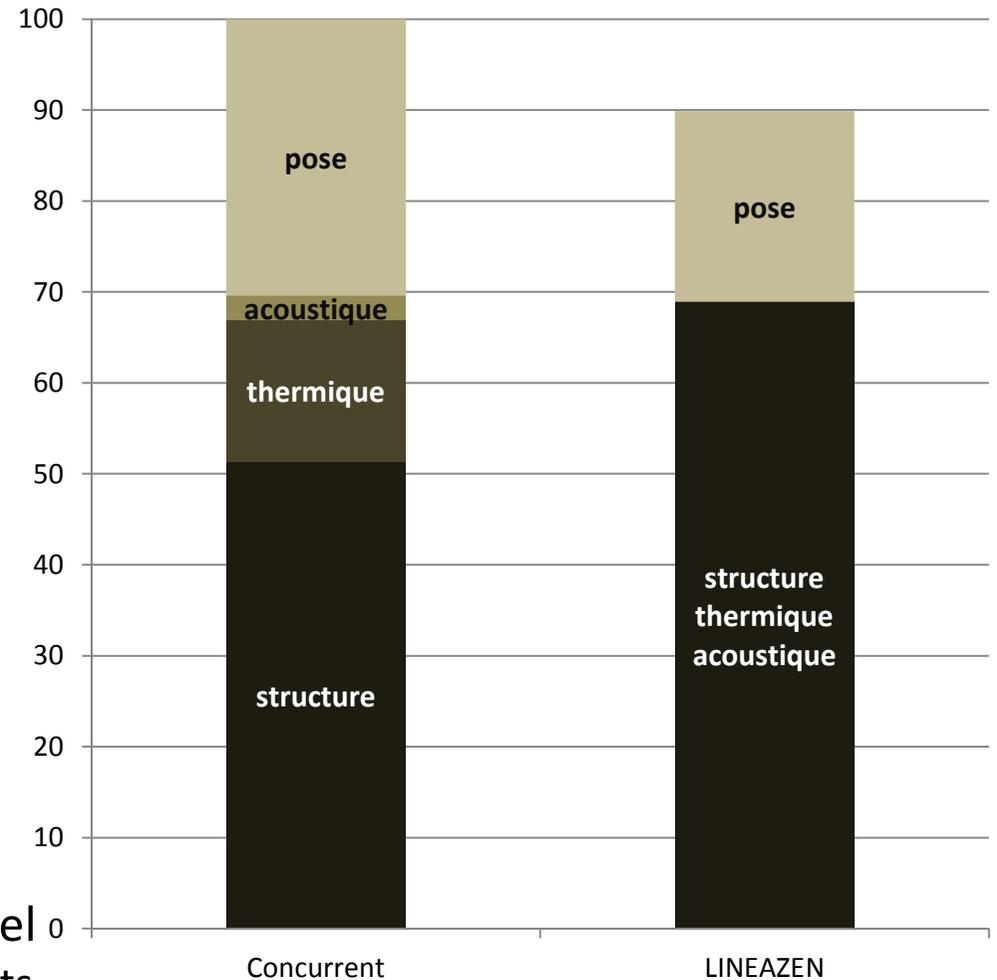
Les systèmes d'assemblage

Standardisent et facilitent les connexions entre éléments
Bonne gestion du contreventement pour les bâtiments de 8 étages
Brevet sur Système de contreventement des bâtiments bois de plusieurs étages

Fabricants de caissons



Positionnement prix



Lineazen est le seul à :

- coupler ingénierie de la construction et process
- industrialiser un processus de construction

Lineazen a 2 ans d'avance sur un concurrent potentiel
10 à 20% moins cher que les produits panneaux concurrents

Sommaire

- > Présentation de l'entreprise et du projet LINEAZEN
- > Avantages concurrentiels
- > **Projections & documents financiers**
- > Modalités de la levée de fonds
- > Annexes



Bien que la preuve du concept soit encore en cours de réalisation, l'objectif est d'anticiper le démarrage du développement industriel, car :

- le marché est porteur,
- le délai de fabrication et de mise en œuvre des machines est de 9 mois,
- on dispose d'ores et déjà d'une bonne visibilité sur l'aboutissement de la phase d'amorçage

3

2013-2015 Développement industriel

Objectifs

- > Capacité de production de 4500 m³/an
- > Fiabiliser la production et la qualité
- > Améliorer la rentabilité

Investissements

- > Investissements machines : 1,7 M€
- > BFR: 0,8 M€

Chiffres clés

- > Chiffre d'affaire cible: 7 M€ HT/an
- > EBITDA cible: 20% (marge nette 10%)
- > Nombre d'emplois cible: 32 ETP

Plan de développement

> Le développement de la capacité et de la qualité de production

Process amorçage Situation actuelle

- > Machines 315 K€
- > Capacité de production 1300m3/an
- > Productivité faible (marge nette 2%)

Rabotage | Délignage |
Tronçonnage

3 postes opérateurs

Table de préparation
des plis | encolleuse |
presse | aboutage

5 postes opérateurs

Table de découpe |
Table d'assemblage

3 postes opérateurs

Presse

Process développement

- > Machines 1 705 K€
- > Capacité de production 4500m3/an
- > Productivité moyenne (marge nette 10%)

Rabotage | Délignage |
Tronçonnage

7 postes opérateurs

Portique encollage et
préparation des plis |
presse grande
dimension

8 postes opérateurs

Portique de découpe |
Tables d'assemblage

6 postes opérateurs

Presse

- > Investissement machines de 1 705 K€ ht permettant d'atteindre une capacité de production de :
 - > 4500 m3/an, ce qui représente environ 7,2 M€ ht de CA
 - > Meilleure qualité des chapes de CLT grâce à une presse grande dimension et un portique d'encollage automatique
 - > Meilleure qualité et fiabilité des découpes grâce à un portique de découpe relié à une CAO

Business plan financier

> le prévisionnel d'exploitation

- Fin 2014
 - seuil de rentabilité est atteint
- En 2018
 - Régime permanent
 - 100% capacité
 - CA 7,2 M€
 - effectif: 36 personnes
 - marge brute 27,5%
 - Ebitda: 19%
 - REX 1,1 M€
 - marge nette 10%.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
chiffre d'affaires	578 106	1 788 698	4 079 813	5 519 747	7 079 675	7 199 670
<i>m² de systèmes</i>	4920	15000	34000	46000	59000	60000
Coûts de production	542 858	1 670 261	3 188 905	4 159 508	5 155 765	5 222 912
charges de production (variables)	422 748	1 254 932	2 762 215	3 736 688	4 762 745	4 836 092
charges de production (fixes)	120 110	415 329	426 691	422 820	393 020	386 820
Marge brute d'exploitation	35 248	118 437	890 907	1 360 239	1 923 910	1 976 757
	6,1%	6,6%	21,8%	24,6%	27,2%	27,5%
Charges Commerciales & marketing	103 250	229 750	369 750	506 625	531 000	531 000
Charges Générales & administratives	131 568	168 934	263 432	275 744	297 158	298 824
résultat d'exploitation	-199 570	-280 248	257 725	577 870	1 095 752	1 146 933
résultat net	-205 901	-321 920	213 671	391 909	683 020	724 091
EBITDA	-124 040	-34 218	503 755	822 100	1 310 182	1 355 163

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Gérant	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Ingénieurs	0	1	1	1	1	1
ingénieur commercial	1,5	2,5	4,5	5,5	5,5	5,5
Chef d'Atelier	1	1	2	2	2	2
opérateurs	4	11	17	23	27	27
TOTAL	7,0	16,0	25,0	32,0	36,0	36,0

Business plan financier

> le prévisionnel des ressources et emplois

- besoin global de 2,8 M€ en 2013 et 2014:
 - investissement matériel: 1,7 M€
 - cash flow lié aux opération: 0,5 M€ (0,3 BFR, -0,2 CAF)
 - remboursement d'emprunt: 0,2 M€
 - marge de manœuvre : 0,4 M€ (4 trimestres de burn rate). **NB Creux de trésorerie à 400k€ fin 2014 et début 2015**
- besoin financé par :
 - levée de fonds en cours d'environ (au plus) : 1,2M€
 - dette bancaire ou crédit bail :1M€, garanti en partie par Oseo
 - avance remboursable et/ou subvention (au moins) : 0,5M€
- La capacité de financement est de 0,9M€ et fin 2018 l'emprunt est presque remboursé.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
EMPLOIS	1 655 056	623 021	515 151	408 868	355 445	257 275
investissements matériels	1 534 500	170 500	0	0	0	0
investissements incorporels	0	29 900	59 800	0	0	0
remboursement d'emprunts	32 126	209 601	257 275	257 275	257 275	257 275
variation du BFR (positive)	88 431	213 020	198 075	151 593	98 170	0
RESSOURCES	2 519 629	-25 890	459 701	636 139	897 450	932 321
emprunt bancaire (garantie oséo à 60%)	1 000 000	0	0	0	0	0
financement/aides publiques	450 000	50 000	0	0	0	0
BA	200 000	0	0	0	0	0
VC	1 000 000	0	0	0	0	0
capacité d'autofinancement	-130 371	-75 890	459 701	636 139	897 450	932 321
SOLDE (VARIATION DE TRESORERIE)	864 573	-648 911	-55 450	227 271	542 005	675 046
TRESORERIE	939 573	290 662	235 212	462 483	1 004 488	1 679 533

Sommaire

- > Présentation de l'entreprise et du projet LINEAZEN
- > Avantages concurrentiels
- > Projections & documents financiers
- > **Modalités de la levée de fonds**
- > Annexes

Levée de fonds

> Principaux termes et conditions (en cours de discussion)

> Termes financiers

- > Environ 1,2 M€ (voire 1,1M€?), en 2 tranches ?
- > Actions de préférences, avec ajustement du prix de revient (ratchet)
- > Valorisation avant opération: environ 3 à 3,3 M€
- > Valorisation après opération: environ 4,2 à 4,5 M€, à commenter
- > Part des investisseurs (VC et BA): environ 27%
- > Relation du management via des BSPCE: 2 à 3%

> Termes juridiques

- > Transformation de la Sarl en SAS
- > Droit de préemption, clause de non dilution
- > Sortie forcée, droit de sortie conjointe, clause de « buy or sell ». Pas de prix déterminé!
- > clause d'exclusivité et de non concurrence, good leaver – bad leaver

Opération	Valo Post	Part VC BA	Valo Pre	TRI	valo 2017
1,2	4,2	29%	3	24%	10
1,2	4,5	27%	3,3	22%	10
1,2	4,8	25%	3,6	20%	10
1,1	4,1	27%	3	25%	10
1,1	4,4	25%	3,3	23%	10
1,1	4,7	23%	3,6	21%	10

**À horizon
7 ans**

- > Atteindre 30M€ de chiffre d'affaires avec 10% de marge nette
- > Numéro 1 français des systèmes constructifs bois massif
- > Record européen du nombre d'étages (15 étages) et du porte-à-faux (10m)
- > Parallèlement, démarrer l'expansion internationale

Prochaine étape

> simulation

- 2016 : définition stratégie internationale
- 2017 : augmentation de la capacité de production:
 - 8,1 M€ d'équipement, prêts à produire dès 2018
 - une partie est dédiée à l'automatisation du process.
 - tournant à pleine capacité 2ans plus tard.
- En 2020
 - Régime permanent pour Les 10M€ d'équipements
 - CA 31 M€ (7,2)
 - effectif: 105 personnes (36)
 - marge brute : 34% (27,5%)
 - Ebitda: 30% (19%)
 - REX: 8,2 M* (1,1 M€)
 - marge nette 17% (10%.)
- besoin global de 10,5 M€, en 2017 et 2018 :
 - investissement matériel, 8,1 M€
 - variation du BFR 1,2 M€
 - remboursement d'emprunt, 1,3 M€
- besoin financé par :
 - **nouvelle levée de fonds d'environ 3,5M€**
 - dette bancaire ou crédit bail de 5 M€,
 - capacité d'autofinancement de 2,8M€
- Remarques :
 - si l'investissement est fait un an plus tard , Lineazen dispose de 0,9M€ de CAF en plus.
 - l'investissement peut être réparti sur 2 ans

	2017	2018	2019	2020
chiffre d'affaires	7 079 675	15 613 948	25 222 531	31 227 896
<i>m² de systèmes</i>	59000	130000	210000	260000
Coûts de production	5 206 533	11 187 865	17 027 847	20 543 171
charges de production (variables)	4 813 513	9 617 635	15 457 617	18 979 941
charges de production (fixes)	393 020	1 570 230	1 570 230	1 563 230
Marge brute d'exploitation	1 873 142	4 426 083	8 194 684	10 684 725
	26,5%	28,3%	32,5%	34,2%
Charges Commerciales & marketing	1 170 375	1 626 250	1 750 000	1 750 000
Charges Générales & administratives	291 477	533 326	659 760	744 569
résultat d'exploitation	411 289	2 266 507	5 784 924	8 190 155
résultat net	236 744	1 277 523	3 595 586	5 191 463
EBITDA	625 719	3 298 237	6 816 654	9 214 885
EMPLOIS	8 502 589	2 195 437	1 957 312	1 169 937
investissements matériels	8 135 000	0	0	0
remboursement d'emprunts	257 275	997 515	981 452	933 606
varation du BFR (positive)	110 314	1 197 922	975 860	236 331
RESSOURCES	8 951 174	2 309 253	4 627 316	6 216 193
emprunt bancaire	5 000 000	0	0	0
VC, BA	3 500 000	0	0	0
capacité d'autofinancement	451 174	2 309 253	4 627 316	6 216 193
SOLDE Res. emplois (var trésorerie)	448 585	113 817	2 670 004	5 046 256
TRESORERIE	796 268	910 084	3 580 088	8 626 344
Gérant	0,5	0,5	0,5	0,5
Ingénieurs	1	1	1,0	1,0
ingénieur commercial	6,5	7,5	7,5	7,5
Chef d'Atelier	2	2	2,0	2,0
opérateurs	27	58	87,0	94,0
Total	37,0	69,0	98,0	105,0

Sommaire

- > Présentation de l'entreprise et du projet LINEAZEN
- > Avantages concurrentiels
- > Projections & documents financiers
- > Modalités de la levée de fonds
- > **Annexes**

> Marché cible : clients finaux

> Part de marché du bois dans la construction:

- > 1,5% en 2003, 10% en 2012. Elle devrait passer à 20% en 2020;
- > beaucoup moins développé qu'en Europe

> Marché français de la construction bois: 1,9 Md€ (2011)

> 3 leviers de croissance :

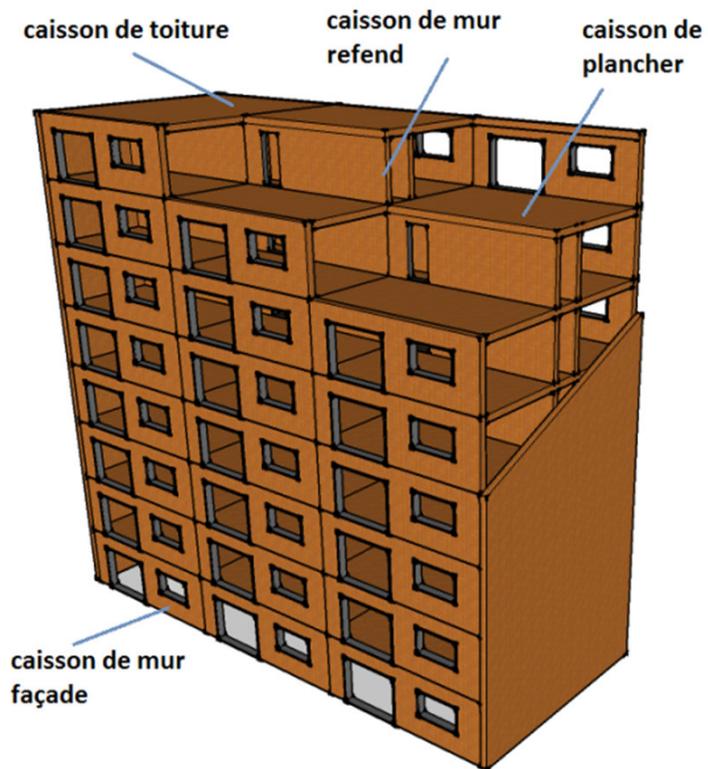
- > effet réglementaire du Grenelle, mais aussi réglementation séisme et bientôt les réglementations sur la QAI et l'empreinte carbone
- > effet sur les délais de constructions: -25%
- > maîtrise des nuisances chantier

> 3 cibles prioritaires sur les marchés du neuf (>R+2) et de la rénovation:

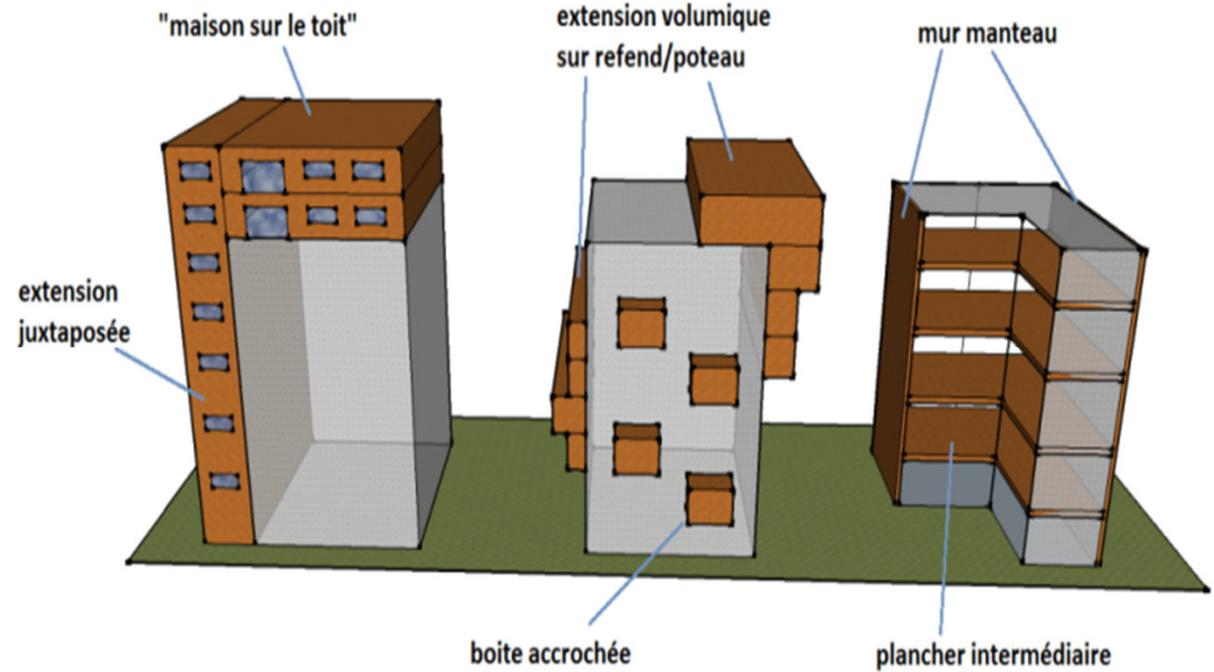
- > Habitat social collectif
- > Bureaux
- > Equipements, tels que les groupes scolaires ou les équipements de loisirs (culturels ou sportifs)

LCC	France	Europe
2011	40 000 m ³ 2,4% de la construction bois	465 000 m ³
2015	60 000 m ³	1 000 000 m ³
2020	De 150 000 m ³ (1) à 300 000 m ³ De 5 à 10% de la construction bois	

La construction neuve



La rénovation



**Technologie unique
grâce à un couplage
ingénierie caisson - process**

- > LINEAZEN est le seul fabricant au monde de LCC en hêtre à usage de structure des bâtiments
- > LINEAZEN est le seul fabricant au monde de LCC en bambou à usage de structure des bâtiments
- > les caissons structurels les plus performants du marché grâce à :
 - > un collage structurel,
 - > un processus de conception et de production intégré à un prix de revient compétitif
 - > La possibilité de travailler sur des panneaux de LCC de faibles épaisseurs et donc ajustés au stricte besoin

2 brevets

Processus de fabrication du LCC en bambou

Système de contreventement des bâtiments bois de plusieurs étages

Concurrent	Positionnement Lineazen
Béton	<ul style="list-style-type: none">• prix équivalent, voire moins élevé (avec RT 2012) mais avantage écologique et chantiers plus courts et beaucoup plus propres
Ossature et solivage	<ul style="list-style-type: none">• Marché non visé par Lineazen, concerne le marché des maisons et des petits collectifs (moins de 2 étages)
Poteaux poutres	<ul style="list-style-type: none">• Marché non visé par Lineazen, concerne les marchés des entrepôts non chauffés par exemple ou des façades translucides
Caisson massif ou massif caissoné	<ul style="list-style-type: none">• Positionnement multifonction plus abouti• Positionnement plus large dans la chaîne de valeur• 10 à 20% moins chers• Voir focus page suivante

> Les conditions d'accès au marché

- > Un préalable: le respect de la loi Spineta (garantie décennale).

- > Trois possibilités:
 - > Sans ATEC, ni ATEX: garantie décennale fabricant de LINEAZEN
 - > Avec ATEX: en ID+ avec le CSTB, ce qui donne accès à l'ATEX pour tout projet
 - > Avec ATEC (dans 2 ans)

> Démarche commerciale

- > Commercialisation auprès des maîtrises d'ouvrages , des architectes et des bureaux d'étude
 - > Les Architectes et les bureaux d'étude assurent la prescription
 - > Prospection directe auprès des MOA privées, qui prescriront les produits LINEAZEN
 - > Prospection directe auprès des MOA publiques propriétaires de forêts communales et de celles connues pour développer le système constructif bois dans leurs projets
 - > Démarche d' « évangélisation » auprès des MOE, architectes et bureaux d'études, forts prescripteurs des modes constructifs et solutions techniques
 - > Démarche auprès du CNDB et des interprofessions du bois, forts prescripteurs des modes constructifs et solutions techniques

- > Développer un réseau d'entreprises de pose partenaires
 - > Le partenariat avec des entreprises de pose rassurent sur la capacité de mise en œuvre et légitimise la faisabilité d'un produit innovant

- > Formations
 - > Formation BE
 - > Formation entreprise de pose

Présence aux salons incontournables

- > EUROBOIS MARS 20xx
- > ECOBAT 20xx

Intervention et participation à des groupes professionnels:

- > CNDB GUIDE COLLOQUE
- > INTERPROFESSION BOIS

Site internet

Notices techniques (caractéristiques techniques, règles d'ingénierie, manipulation, FDES ...) et d'emploi

Marketing développement durable et intégration locale

Marketing de :

trio régionaux: architecte – entreprise – Lineazen autour d'un concept
duo entreprise - Lineazen

> Positionnement produit et prix par rapport à la concurrence

> LINEAZEN est de 10 à 20% moins cher que les produits panneaux concurrents

Le cas d'une maison individuelle 150m²

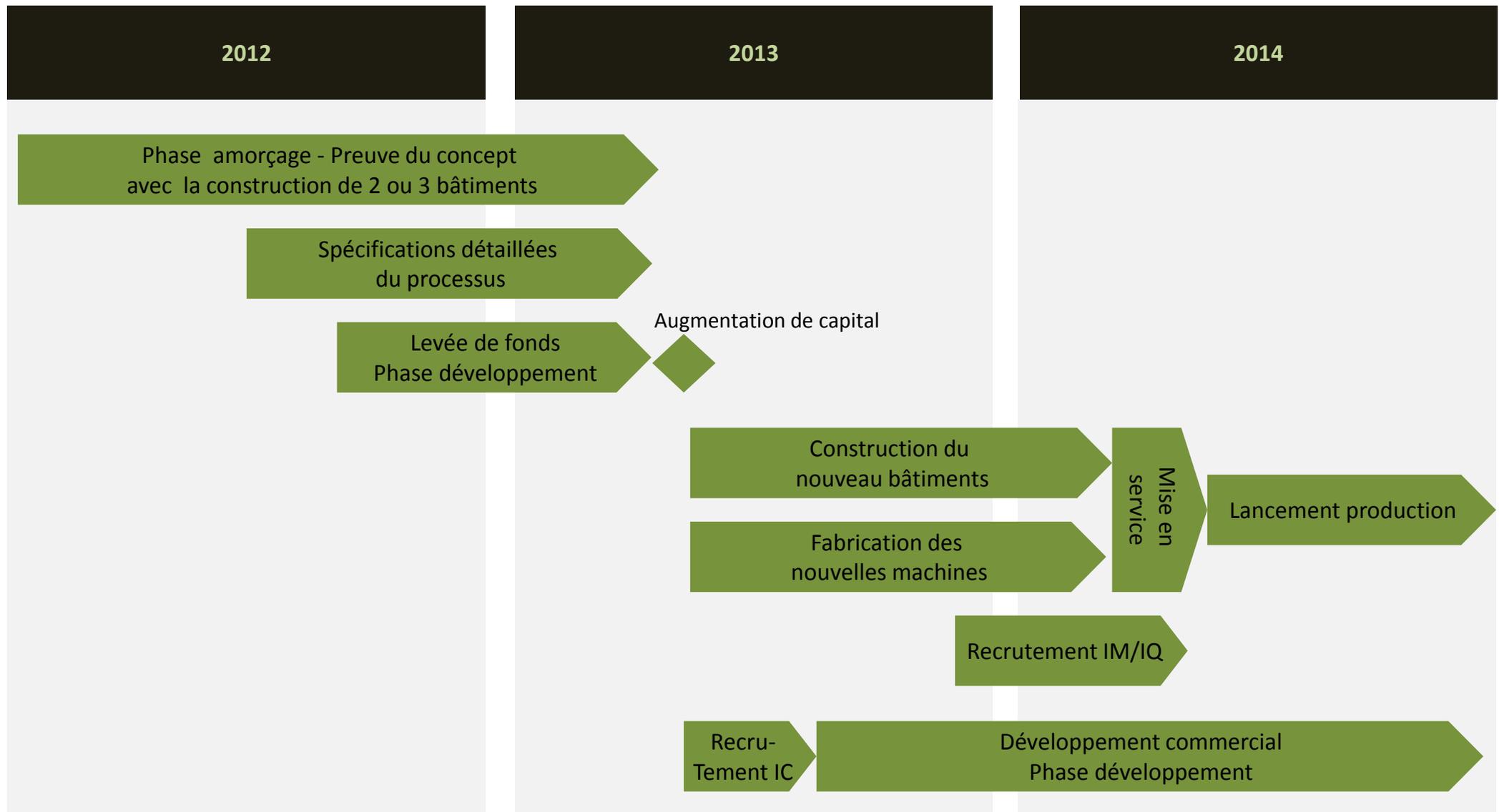
		LINEAZEN	KLH
	m ²	€ ht	€ ht
fourniture mur	129	9200	10000
fourniture plancher	177	16000	18600
fourniture toiture	110	8000	8800
pose, levage, transport, étude		14000	20000
isolant, PVapeur, PPluie		11000	9560
total		58 200	66 960

Le cas d'un entrepôt

		LINEAZEN	KLH
	m ²	€ ht	€ ht
fourniture mur	3636	305 000	315 313
fourniture toiture	3000	310 000	348 750
pose, levage, transport, étude		300 000	433 438
isolant, Pvapeur, Ppluie		125 000	145 440
total		1 040 000	1 242 940

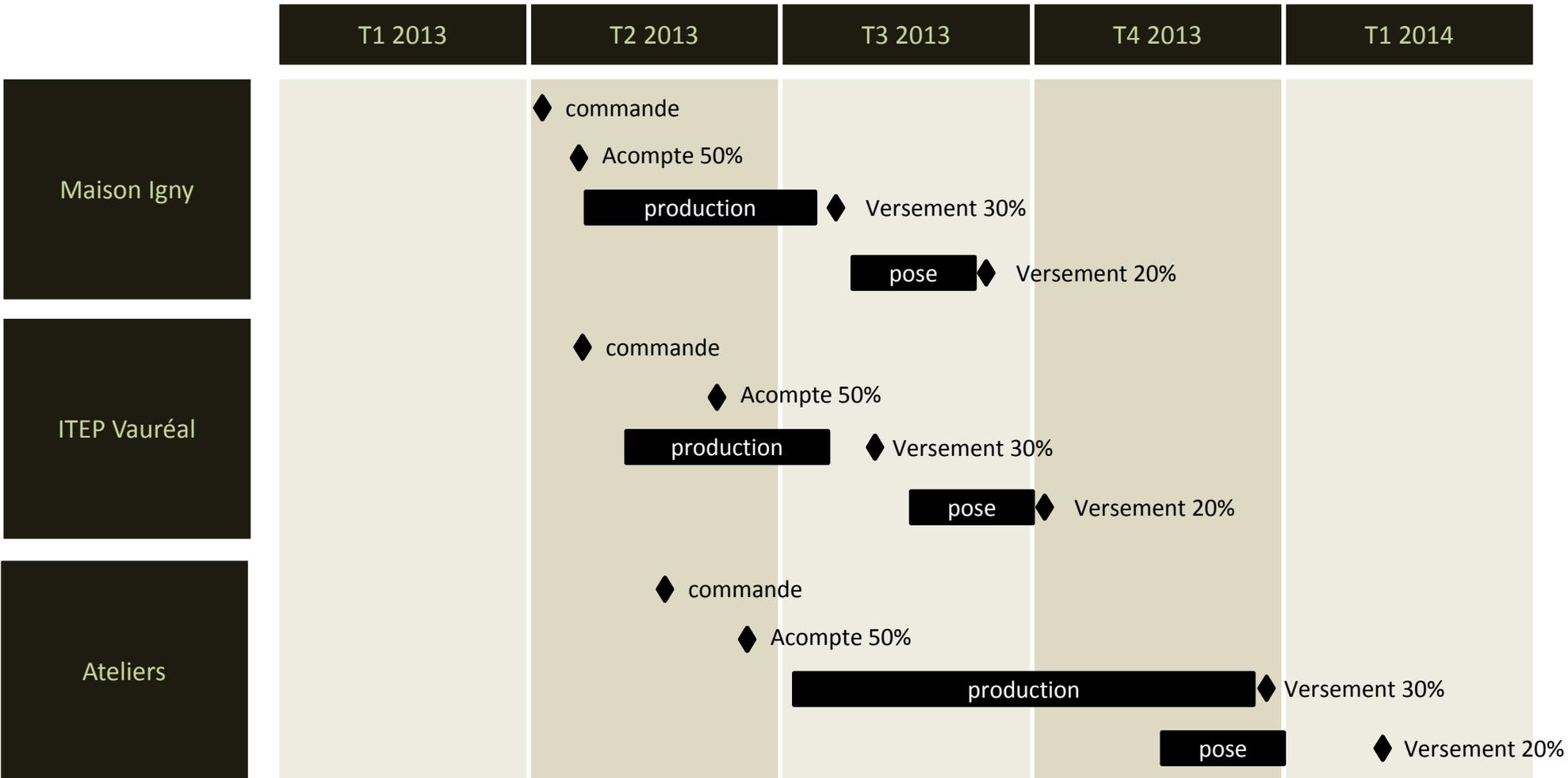
Nature et chiffrage du besoin financier

> Le planning



Situation actuelle

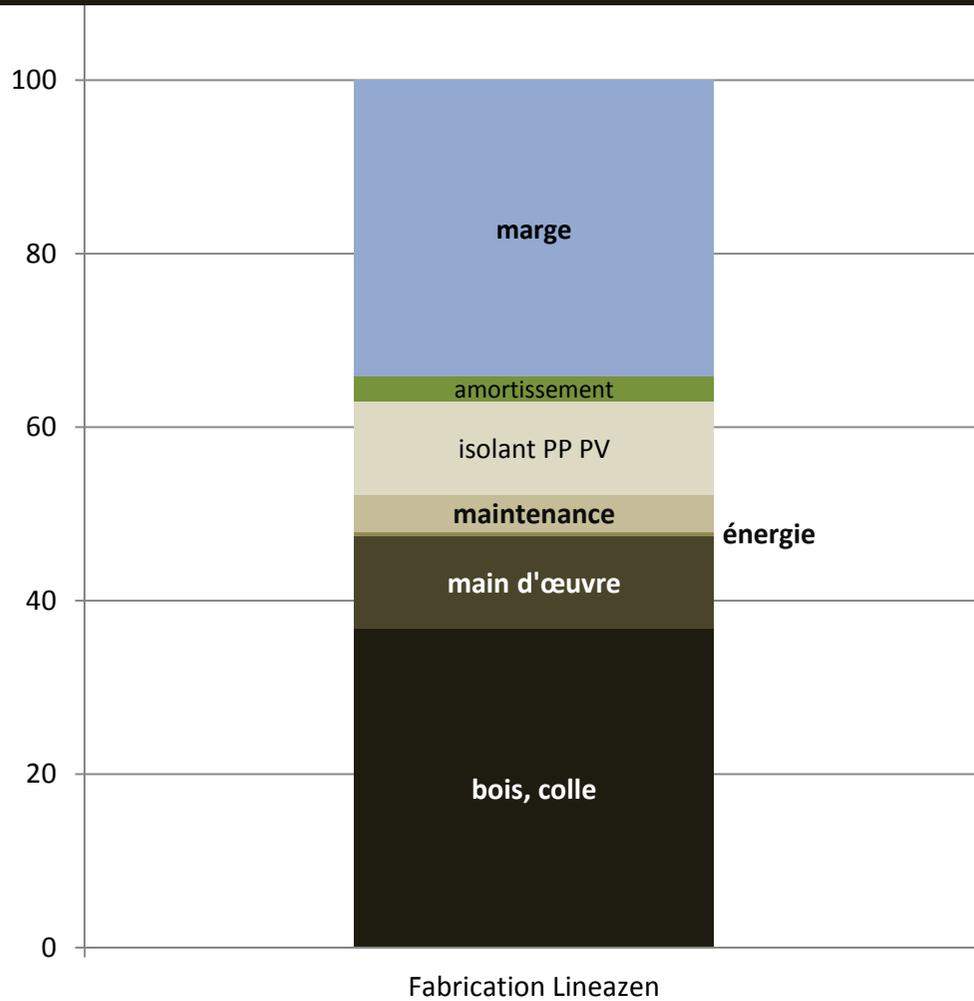
> Planning amorçage 2013



Éléments économiques

> coût de revient

Prix de revient moyen



Hypothèses

Amortissement

> Calculé pour 100% d'utilisation des capacités de production

Mixte produit

- > P | 5-5-5 15%
- > P | 3-3-3 20%
- > M | 3-3-3 20%
- > M | 3-3-0 45%

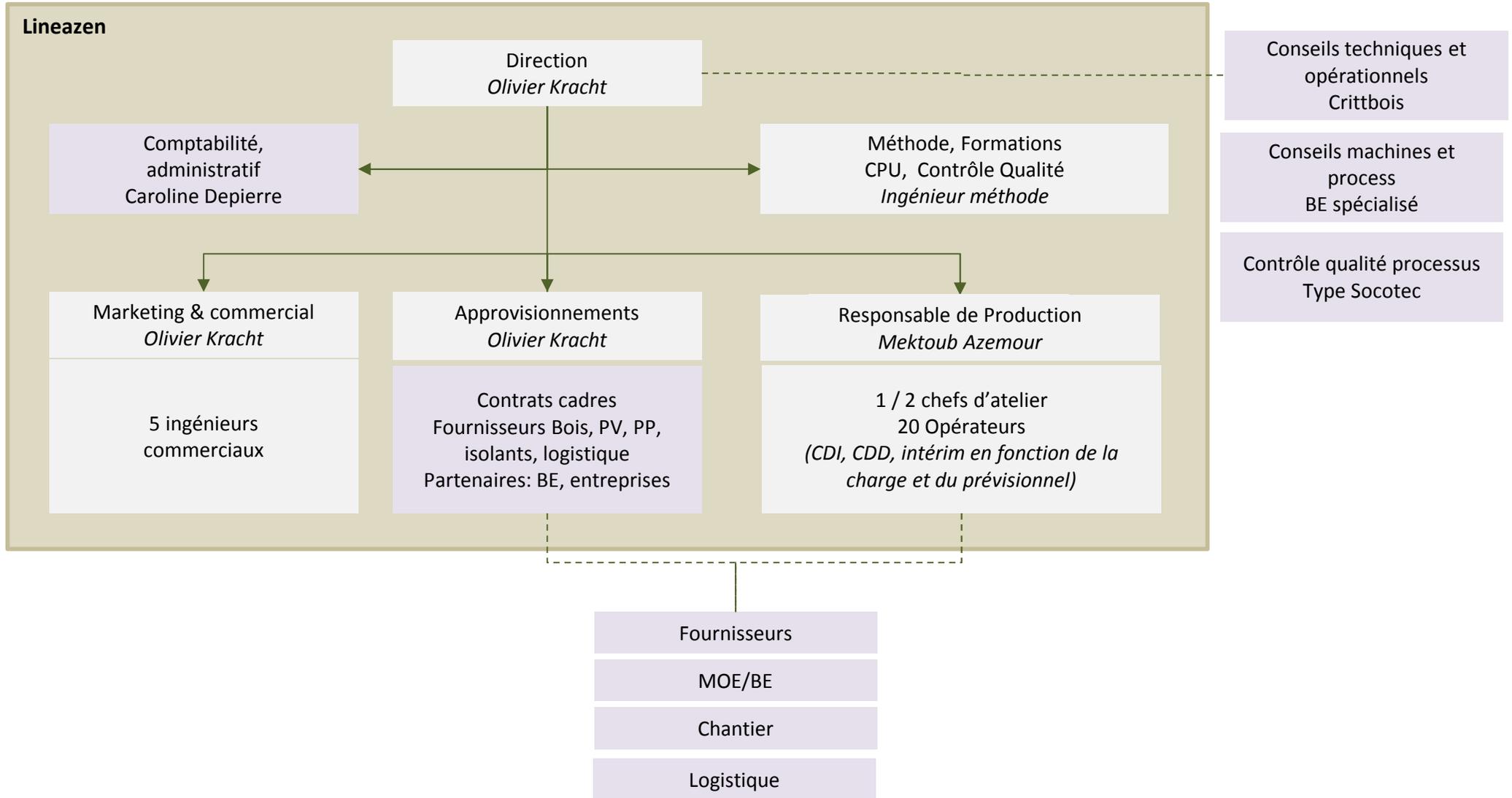
Éléments économiques

> pricing par rapport à la concurrence



Les opérations

> L'organisation



Business plan financier

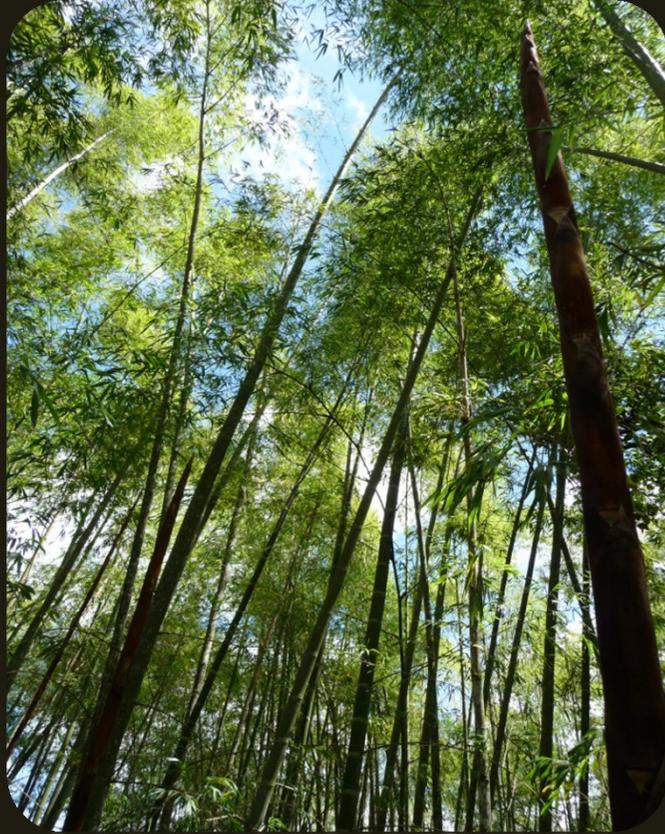
> Compte de résultat prévisionnel

	2013				2014				2013	2014	2015	2016	2017	2018
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4						
chiffre d'affaires	0	108 101	229 127	240 878	258 503	270 253	539 975	719 967	578 106	1 788 698	4 079 813	5 519 747	7 079 675	7 199 670
<i>m² de systèmes</i>	0	920	1950	2050	2200	2300	4500	6000	4920	15000	34000	46000	59000	60000
Coûts de production	36 323	113 311	192 298	200 926	255 639	321 719	487 814	605 089	542 858	1 670 261	3 188 905	4 159 508	5 155 765	5 222 912
charges de production (variables)	6 295	83 284	162 270	170 899	182 986	207 494	373 588	490 863	422 748	1 254 932	2 762 215	3 736 688	4 762 745	4 836 092
bois, colles	0	37 773	80 062	84 167	90 326	94 432	195 863	261 151		1 479 855	2 002 157	2 567 984	2 611 509	
énergie, maintenance	0	6 601	13 990	14 708	15 784	16 502	28 212	37 616		213 159	288 391	369 893	376 163	
produits complémentaires	0	11 178	23 693	24 908	26 730	27 945	52 200	69 600		394 400	533 600	684 400	696 000	
assurance	0	4 324	9 165	9 635	10 340	10 810	21 599	28 799		163 193	220 790	283 187	287 987	
salaire	0	14 873	31 524	33 140	35 565	37 182	58 939	78 585		445 314	602 484	772 751	785 849	
surcoût intérim	0	1 487	3 152	3 314	3 557	3 718	5 894	7 858		44 531	60 248	77 275	78 585	
variation de stock	6 295	7 048	684	1 026	684	16 905	10 881	7 254		21 763	29 017	7 254	0	
charges de production (fixes)	30 028	30 028	30 028	30 028	72 653	114 226	114 226	114 226	120 110	415 329	426 691	422 820	393 020	386 820
location immobilière, chauffage, électricité	11 145	11 145	11 145	11 145	11 145	52 718	52 718	52 718	44 580	169 299	180 661	178 590	178 590	178 590
dotation amortissements	18 883	18 883	18 883	18 883	61 508	61 508	61 508	61 508	75 530	246 030	246 030	244 230	214 430	208 230
Marge brute d'exploitation	-36 323	-5 210	36 830	39 951	2 864	-51 466	52 161	114 878	35 248	118 437	890 907	1 360 239	1 923 910	1 976 757
	0,0%	-4,8%	16,1%	16,6%	1,1%	-19,0%	9,7%	16,0%	6,1%	6,6%	21,8%	24,6%	27,2%	27,5%
Charges Commerciales & marketing	15 125	14 625	36 750	36 750	37 750	63 375	63 375	65 250	103 250	229 750	369 750	506 625	531 000	531 000
marketing, frais commerciaux	2 000	1 500	3 000	3 000	4 000	9 000	9 000	9 000	9 500	31 000	36 000	36 000	36 000	36 000
salaire ingénieurs commerciaux	13 125	13 125	33 750	33 750	33 750	54 375	54 375	56 250	93 750	198 750	333 750	470 625	495 000	495 000
Charges Générales & administratives	19 057	21 827	68 262	22 422	22 662	45 382	49 205	51 686	131 568	168 934	263 432	275 744	297 158	298 824
fournitures, télécom, gardiennage, assurance	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	3 000	3 000	3 000		32 000	12 000	12 000	12 000	12 000
comptabilité, juridique	3 000	5 000	50 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000		26 000	36 000	36 000	36 000	36 000
salaire (gérant, responsable méthode)	13 125	13 125	13 125	13 125	13 125	35 625	35 625	35 625		153 750	157 500	157 500	157 500	157 500
taxe d'apprentissage, formation continue	170	197	376	384	396	610	715	818		4 478	5 907	6 841	6 904	6 904
impôts taxes	262	1 005	2 261	2 413	2 641	2 146	5 866	8 243		47 205	64 337	84 816	86 420	86 420
résultat d'exploitation	-70 505	-41 662	-68 183	-19 221	-57 548	-160 223	-60 419	-2 058	-199 570	-280 248	257 725	577 870	1 095 752	1 146 933
autres charges	1 669	1 612	1 554	1 496	8 637	8 350	12 561	12 124	6 330	41 672	44 054	185 961	412 732	422 842
intérêts	1 669	1 612	1 554	1 496	8 637	8 350	12 561	12 124	6 330	41 672	44 054	36 762	29 219	21 416
impôts sur les bénéfices	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	149 199	383 513	401 427
résultat net	-72 174	-43 274	-69 737	-20 716	-66 185	-168 573	-72 980	-14 182	-205 901	-321 920	213 671	391 909	683 020	724 091
EBITDA	-51 623	-22 780	-49 300	-338	3 960	-98 715	1 089	59 450	-124 040	-34 218	503 755	822 100	1 310 182	1 355 163

Business plan financier

> BFR et plan de financement

	2013				2014				2013	2014	2015	2016	2017	2018
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4						
BFR	1 506	41 262	84 047	88 431	94 801	102 983	227 390	301 451	88 431	301 451	499 526	651 119	749 290	749 290
variation du BFR	1 506	39 756	42 785	4 384	6 371	8 182	124 407	74 061	88 431	213 020	198 075	151 593	98 170	0
encours client	0	25 858	54 807	57 618	61 834	64 644	161 453	215 270	57 618	215 270	358 784	466 419	538 175	538 175
stock de produits finis	1 506	19 921	38 815	40 879	43 770	49 633	89 362	117 415	40 879	117 415	192 799	252 374	289 198	289 198
stock de matières premières	0	9 035	19 151	20 133	21 606	22 588	46 850	62 467	20 133	62 467	104 112	135 346	156 168	156 168
fournisseurs	0	-13 553	-28 726	-30 199	-32 409	-33 882	-70 276	-93 701	-30 199	-93 701	-156 168	-203 019	-234 252	-234 252
EMPLOIS	9 537	1 070 787	50 817	523 915	76 752	219 163	188 725	138 380	1 655 056	623 021	515 151	408 868	355 445	257 275
investissements matériels	0	1 023 000	0	511 500	0	170 500	0	0	1 534 500	170 500	0	0	0	0
investissements incorporels	0	0	0	0	29 900	0	0	0	0	29 900	59 800	0	0	0
remboursement d'emprunts	8 031	8 031	8 031	8 031	40 482	40 482	64 319	64 319	32 126	209 601	257 275	257 275	257 275	257 275
variation du BFR (positive)	1 506	39 756	42 785	4 384	6 371	8 182	124 407	74 061	88 431	213 020	198 075	151 593	98 170	0
RESSOURCES	-53 292	2 575 609	-50 854	48 166	-4 677	-107 066	-11 473	97 325	2 519 629	-25 890	459 701	636 139	897 450	932 321
emprunt bancaire (gar. oséo à 60%)	0	1 000 000	0	0	0	0	0	0	1 000 000	0	0	0	0	0
financement/aides publiques	0	400 000	0	50 000	0	0	0	50 000	450 000	50 000	0	0	0	0
BA	0	200 000	0	0	0	0	0	0	200 000	0	0	0	0	0
VC	0	1 000 000	0	0	0	0	0	0	1 000 000	0	0	0	0	0
capacité d'autofinancement	-53 292	-24 391	-50 854	-1 834	-4 677	-107 066	-11 473	47 325	-130 371	-75 890	459 701	636 139	897 450	932 321
SOLDE (VARIATION DE TRESORERIE)	-62 829	1 504 822	-101 671	-475 749	-81 429	-326 229	-200 198	-41 055	864 573	-648 911	-55 450	227 271	542 005	675 046
TRESORERIE	12 171	1 516 993	1 415 322	939 573	858 144	531 915	331 717	290 662	939 573	290 662	235 212	462 483	1 004 488	1 679 533



LINEAZEN

Contact

| Olivier Kracht

Email

| okracht@lineazen.com

Tél

| +33 6 01 99 81 70

SIRET

| 511 126 062 00047