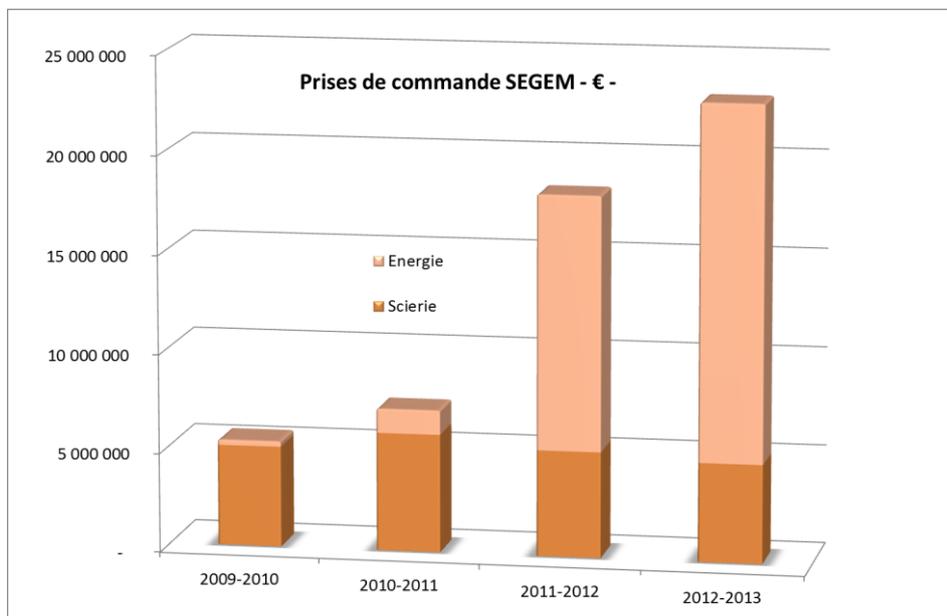


Memorandum résumé pour les investisseurs

Version 3.0



SYNTHESE - CONCLUSION

Le groupe industriel MACBO, 40 ans d'existence, qui emploie un peu plus de 100 personnes, a pour métier de concevoir, fabriquer et maintenir des installations de préparation du bois et de la biomasse à leur usage industriel, pour le bois d'œuvre (BO), le bois d'industrie (BI) et pour le bois énergie (BE).

MACBO présente une croissance d'activité très forte liée :

- à une stratégie offensive de développement
- aux fruits des investissements notamment en moyens humains que le nouveau dirigeant a orienté plus vers le domaine du bois énergie et de la biomasse.
- à la dynamique du marché des énergies renouvelables.

Cette démarche de croissance s'inscrit tout à fait dans la politique de l'État à la fois de développer la filière bois et biomasse, mais aussi de structurer le tissu économique d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) et de relancer l'industrie manufacturière génératrice d'emplois et ayant des capacités d'exportation.

MACBO est le seul acteur français qui puisse s'atteler à cette ambition dans sa niche de marché, et acquérir aux cotés des concurrents européens (allemands en priorité), une place d'acteur incontournable sur le marché.

L'objectif du projet de développement est d'amener l'entreprise de sa taille semi-artisanale d'origine à celle de leader français et européen de taille intermédiaire, grâce à un programme de croissance très dynamique, et à des opérations de build up qui se présentent opportunément aujourd'hui sur le marché.

Pour accomplir cet objectif, le groupe doit se doter de moyens financiers suffisants afin que sa structure financière participe au succès de ce développement ambitieux.

L'une des composantes de ce besoin, est liée au pic généré par le besoin de l'entrepreneur de surdimensionner la structure de ce qui n'est encore qu'une PME, afin de lui permettre cette évolution.

Une autre est de financer aux cotés des partenaires bancaires, le besoin en fonds de roulement.

Et à ces projets s'ajoute naturellement la nécessité de participer au financement des coûts de développement commerciaux, techniques et industriels.

La croissance, ainsi que le changement de nature de typologie de contrat et de clients doivent s'accompagner du financement de l'accroissement du besoin en fonds de roulement afin de ne pas fragiliser l'entreprise et permettre à MACBO d'amplifier cette croissance par des opérations de croissance externe.

Ce financement du BFR est prévu à la fois par des fonds propres mais aussi par une augmentation des concours bancaires courants adaptés au niveau d'activité et il est demandé un accompagnement d'OSEO en contrat de développement participatif (CDP ou CDPI).

Cette première partie du besoin est évaluée à 1.7 M€.

Par ailleurs, l'investissement industriel rendu indispensable, sera financé par des financements spécifiques aidés (PAT, Conseil Régional, Conseil Général) puis par des financements bancaires ou crédit bail, à hauteur de 2.000 k€ pour les premiers et 5.000 k€ pour les suivants.

Il sera ensuite envisagé de donner à la société des moyens supplémentaires en avance sur ses besoins afin de lui permettre de saisir des opportunités et d'accélérer le développement à l'export.

Cette deuxième partie du besoin est estimée à 2.0/3.0 M€.

DESCRIPTION DE LA SOCIETE

1. ACTIVITE

SEGEM Macbo fournit des parcs à bois et des plates formes de préparation et de stockage automatisé de bois d'œuvre, de bois d'industrie et de biomasse.

Mécaniciens au service du bois et de l'énergie, l'équipe de SEGEM Macbo conçoit, réalise et installe des machines pour préparer la matière première « bois sorti de la forêt » ou « bois de recyclage » en une matière prête à être utilisée par l'industrie du bois, scieurs, dérouleurs, panneautiers, énergéticiens et d'autres..

Elle étudie, en amont, le projet d'installation dans son ensemble, et propose des machines ou des ensembles complets, en apportant son savoir-faire à la réflexion globale, y compris sur le process et sa productivité attendue.

L'équipe intervient depuis l'avant-projet jusqu'à la mise en exploitation des installations. L'ingénierie est un élément important de son offre, et l'entreprise a la volonté de la valoriser mieux en étendant son offre en amont des projets et en accompagnement des industriels.

L'entreprise est leader au plan national sur son secteur d'activité, et compte des installations dans le monde entier. (Plus de 1 000 clients équipés)

2. PRODUITS ET MARCHES

2.1. Produits

L'offre SEGEM est une **offre de fonction**, basée sur une gamme de machines et des mécanisations et automatismes associés.

La gamme des produits SEGEM se décline en plusieurs catégories de machines, relevant de l'activité « BO » ou de l'activité « BIBE ».

Elle comprend (voir www.segem.com) :

- Ecorceuses,
- Broyeurs-chippers, broyeurs-déchetteurs, broyeurs à écorce,
- Réducteurs de pattes, tronçonneuses,
- Mécanisations diverses : convoyeurs, quais, démêleurs, vis, racleurs, ...
- Système de tri : vibrants, cribles, tamis, ...
- Silos automatisés de stockage-déstockage
- Services associés : Études, Installations, Formation, Maintenance.

Développements

L'innovation tient une part significative dans la stratégie de SEGEM Macbo. L'entreprise est membre du pôle de compétitivité Xylofutur et partenaire de plusieurs projets collaboratifs aidés.

Un nouveau concept de plateforme pour le bois-énergie (Chipflex) a été breveté, un système de caractérisation du bois (Billoptim), de marquage (LNP Key), un chariot de manutention et de tronçonnage (Le chariot Willys) sont en développement.

La constitution progressive d'un portefeuille de propriété industrielle a été initiée, ainsi que l'intervention d'un designer dans tous les développements de produits.

2.2. Clients

Dans une tendance générale marquée d'une part par un réel « affectio societatis » pour **le bois** dans le bâtiment ou la décoration, d'autre part par de nombreux regroupements de scieries, l'industrie du bois d'œuvre est aujourd'hui potentiellement porteuse, malgré le contexte économique général, et celle du

bois-énergie et de la biomasse, fortement soutenue par les politiques de développement des énergies renouvelables, l'est très franchement.

La taille des acteurs entraîne une modification dans la structure des marchés qui demandent une part croissante d'ingénierie dans la mise en place des parcs de machines et de manutention automatisée. Ces clients plus structurés permettront également la mise en place d'une offre de maintenance plus rigoureuse que précédemment

Ce sont actuellement plus de 1000 clients en France et dans le reste du monde qui utilisent des machines SEGEM.

Parmi ceux-ci, on peut citer notamment : le Groupe Gascogne, Smurfit, Beynel, FP Bois, Livrabois, Cofely GDF-Suez, Dalkia, Tembec en France, Garnica Plywood, Ebaki, Montanari ou Llodio en Espagne et en Italie. Il s'agit principalement de scieurs, de dérouleurs, de papetiers et d'acteurs du domaine de l'énergie - des spécialistes du chauffage ou de la cogénération thermique/électrique pour les collectivités et les entreprises.

L'export représente également un potentiel de développement important, au vu des importantes surfaces forestières et des politiques en faveur du bois que l'on retrouve un peu partout dans le monde.

Les cibles prioritaires de l'entreprise sont les pays qui l'entourent, l'Europe évidemment, mais des marchés d'opportunités existent aussi, avec des livraisons sur l'Afrique du Sud, le Brésil, le Venezuela, le Chili, l'Australie etc.

La répartition France/export du CA est de l'ordre de 80/20 pour l'instant.

L'objectif de l'entreprise est d'être un acteur de référence, voire majoritaire, sur les marchés sur lesquels elle intervient, cet objectif est atteint en France, mais il est encore loin de l'être à l'export, l'Espagne et l'Italie étant les plus avancés.

2.3. Fournisseurs

Ce sont des fournisseurs « standards » de l'industrie de la machine outil, aucun n'est dominant, aucun ne possède, au travers de ses spécificités, une capacité à influencer sensiblement sur l'activité s'il s'avérait défaillant ou mal intentionné.

2.4. Concurrents

Ce sont essentiellement des entreprises étrangères. En effet, sur le territoire français, les autres acteurs ne présentent pas l'ensemble des compétences métiers ni généralement la taille suffisante pour répondre aux demandes du marché. Il n'y a en fait d'acteurs français réellement concurrents que sur les systèmes d'alimentation de chaudières biomasse.

Les entreprises allemandes constituent l'essentiel de la concurrence de SEGEM Macbo en Europe, et à un degré moindre les entreprises scandinaves, la société girondine est très compétitive et doit s'appliquer à étendre son emprise.

Parmi ces acteurs figurent certains qui font l'objet de réflexion de croissance externe, voir de premiers échanges, de la part de MACBO, soit parce que les dirigeants sont cédants en raison de leur âge, soit parce que la crise les a affaiblis durablement et sont ainsi dans une situation de recherche de partenariat fort voire de cession, soit le groupe auquel ils appartiennent recentre leur activité sur d'autres secteurs.

Une étude de marché est disponible, elle estime la part de marché de SEGEM dans les projets biomasse à 41%:

3. MOYENS

3.1. Les moyens techniques

L'immobilier

SEGEM Macbo est installée à Belin-Béliet, à 50 km au sud de Bordeaux, proche de l'autoroute, au cœur du massif aquitain, berceau de l'entreprise.

L'outil de production construit au fil des ans doit être remplacé.

Un projet de déménagement proche du site actuel est en cours pour être opérationnel en 2013. Il permettra le triplement de l'activité, avec une réserve de doublement supplémentaire.

Des gains de productivité significatifs sont à attendre de cet investissement qui apportera en outre une belle visibilité autoroutière proche de Bordeaux.

SOM Macbo est installée à Tournes, proche de Charleville Mézières (Ardennes 08), cette implantation quasiment à l'extrême opposé géographique de celle de SEGEM permet de mettre en place une complémentarité intéressante, et qui était recherchée.

3.2. Les moyens humains

Les dirigeants

Hervé FROUIN est âgé de 54 ans. (CV en annexe)

Il bénéficie de diverses expériences dans la gestion d'entreprises et la direction générale. Il a notamment été fondateur et directeur général de la société NOMAI, qu'il a cotée au second marché de Paris. Cette société concevait et fabriquait des systèmes de stockage amovibles pour micro-ordinateurs.

Eric BEAUDE est âgé de 38 ans. (CV en annexe)

Ingénieur agronome, avec une spécialisation en économie, il a été responsables de sites industriels et de projets dans les industries du bois et de la chimie du végétal. Il est expert bois auprès du FSI.

Les autres cadres principaux sont :

- Pascal DESQUINES, directeur technique (54 ans, ENI Tarbes)
- Richard LEGROS, directeur commercial (42 ans, Autodidacte, 25 ans dans cette industrie)

Le personnel

SEGEM emploie environ 110 personnes, soit + 100% en 3 ans, dont 25 cadres (et assimilés). Elle n'utilise pas la sous-traitance dans les pays à bas coûts, mais sous-traite en France et en Espagne, point qui doit se développer en intégrant notamment la sous-traitance dans son périmètre.

L'organisation fonctionnelle du personnel

L'organisation de la société SEGEM comprend :

- un bureau d'études et d'ingénierie de 18 personnes (9 techniciens supérieurs et 9 ingénieurs),
- une équipe méthodes et production avec 50 personnes des métiers de la mécanique et de l'électricité industrielle,
- des équipes d'installateurs sur site,
- un service achats,
- un responsable qualité
- une structure administrative,
- une équipe commerciale.

SEGEM est membre du pôle de compétitivité et active dans diverses associations professionnelles (FIBA, CIBE, ...)

Elle a également des projets de développements ambitieux et qui sont soutenus par différentes aides publiques. Les projets sont labellisés par le pôle et l'entreprise est référencée « innovante » par OSÉO.

3.3. Structure juridique

La holding : MACBO

La société MACBO est une SAS au capital de 1.023.151 €. MACBO a été créée en avril 2008 pour racheter les actions de la SAS SEGEM (33). Elle a depuis créé la société SOM (08) pour reprendre les actifs de SOM Bois.

Les filiales :

SEGEM Macbo est une SAS au capital de 1 200.000 €, enregistrée au RCS de Bordeaux sous le numéro 472 202 225.

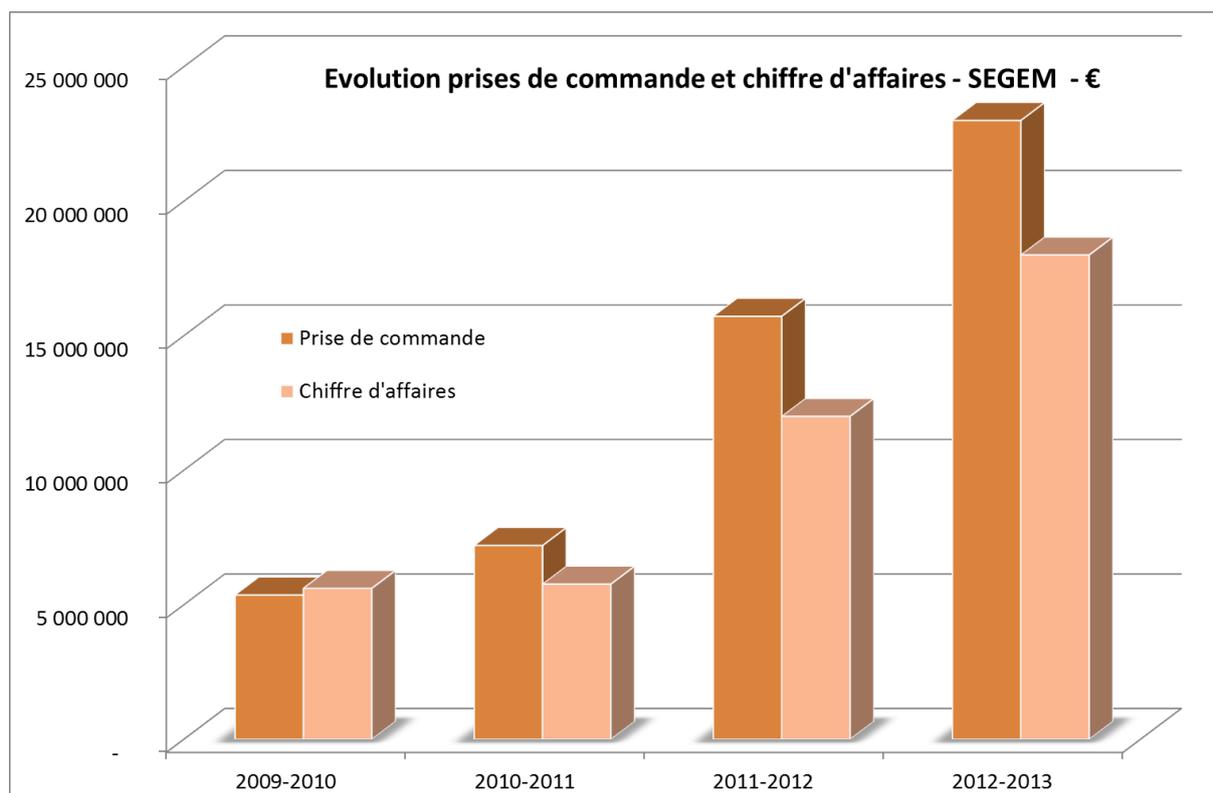
Son siège social est situé 71 route de Bayonne à Belin-Beliet - 33830.
Le capital social de SEGEM est divisé en 4 500 actions de 266,67 € chacune, détenues à 100% par la société holding MACBO.

SOM Macbo est une SAS Unipersonnelle constituée lors du rachat des actifs SOM Bois à la société DRUMEL en mars 2011

Le siège social est rue Maurice PERIN - 08 090 Tournes.
Son capital est de 200 000 € détenu à 100% par la société holding MACBO

SOM Macbo était un concurrent et désormais c'est un sous-traitant intégré qui n'a, pour l'instant, pas d'activité commerciale propre.

3.4. Resultats



Les chiffres du compte de résultat ne sont pas encore le reflet de la rentabilité future de SEGEM puisqu'ils intègrent les coûts de développement et de diversification du groupe :

- Entrée sur le marché de la biomasse
- Création de nouveaux outils marketing adaptés
- Reprise de SOM
- Projet de nouvelle usine SEGEM 2

- Nouveaux modes de travail adaptés à la croissance et au futur du groupe
- Mise en place d'une informatique centrale et d'un ERP groupe

Différents éléments, en outre, se redessinent en fonction du développement de la nouvelle branche biomasse :

- Le cycle de production entraîne un délai beaucoup plus long entre la prise de commande et la mise en service.
- Les donneurs d'ordre sont des grands comptes aux modes de travail et conditions de règlement différents.
- Un apprentissage important a dû être effectué (technique mais aussi un peu dans toutes les fonctions)
- Offre plus globale incluant des sous-traitants (Génie civil, bâtiments, Sécurité incendie, ...)
- Nouveaux produits adaptés à ce nouveau marché

De plus l'année 2010 a connu une demande de devis exceptionnellement élevée, sans pour autant aboutir à une concrétisation en commandes.

Par contre le bureau d'études a consacré beaucoup de temps pour ces chiffrages de projets plus techniques, et pour développer des solutions nouvelles.

Les charges de personnel en augmentation sont une des conséquences des anticipations sur ces besoins croissants. Les investissements commencent à porter aujourd'hui leurs fruits avec un niveau d'activité en forte hausse mais encore insuffisant pour les absorber pleinement.

Le chiffre d'affaires du dernier exercice augmente seulement de 2.8% et ne retrouve pas encore le niveau de 2009. Celui de l'exercice en cours montre un quasi doublement.

En conséquence, l'EBE et le résultat d'exploitation sont très faibles et l'entreprise ne dégage pas de résultat qui permette un autofinancement suffisant. Le calcul de la productivité du personnel est faussé par le décalage de la montée en puissance de l'activité.

La sous capacité de production et l'outil vieillissant impliquent des coûts de production sur lesquels de gros gains peuvent être attendus à terme (15 à 30 %, étude en cours).

4. STRATEGIE ET OBJECTIFS

4.1. Positionnement stratégique

Les objectifs de MACBO sont de conforter et développer son rôle **d'acteur complet et de référence** dans la niche de marché choisie : La préparation des bois et biomasses, sur les différents marchés mondiaux, pour son usage industriel (BI), dans le bois d'œuvre ou d'emballage (BO) comme dans le bois énergie (BE).

Ligne directrice :
Occuper tout l'espace de compétence, avec une part de marché de référence dans les pays visés.

7.1.1 Objectifs

L'objectif est de réaliser :

- 60/70% du CA dans le BIBE - 30/40% dans le BO
- 50% à l'export/ 50% en France
- 20% en services
- 80% en produits propres
- 80% des prestations clés en main

Les opérations de build-up éventuelles doivent permettre de participer à cet objectif, particulièrement dans le bois d'œuvre.

7.1.2 Développements

Le développement des **produits** doit consister à :

- Positionner l'innovation comme une clé de la performance au travers de l'optimisation des rendements matière et des coûts d'exploitation,
- Poursuivre et améliorer la gamme scieries bien positionnée pour le marché français,
- Améliorer encore la gamme biomasse, en incluant la totalité de l'offre plateforme,
- Créer un portefeuille de technologies de différenciation et de propriété industrielle.

En ce qui concerne le développement **technique**, les priorités seront les suivantes :

- Améliorer la productivité au travers des méthodes, des outils et des matériaux,
- Structurer la veille technologique,
- Améliorer le contrôle qualité,
- Standardiser et modulariser.

Les objectifs concernant le développement de **l'activité** en France visent à :

- Continuer le travail de renouvellement de l'image auprès de la clientèle traditionnelle du bois d'œuvre,
- Améliorer fortement la présence technique au moyen d'implantations nouvelles mixtes SAV et vente,
- Développer l'ingénierie et les services, particulièrement dans la biomasse.

De même le développement de la partie export de l'activité s'articulera autour des thèmes suivants :

- Implantations nouvelles mixtes SAV et vente dans certains pays
- Mise en place un réseau d'agents dans les pays Européens sans implantations propres,

7.1.3 STRUCTURE ET ORGANISATION

Il conviendra de structurer le groupe Macbo suivant le schéma ci-dessous qui intègre les spécialisations par métier.

Une Holding animatrice : **MACBO**

En charge des postes :

Animation
 Contrôle-Gestion-Finances
 Opérations
 Ressources Humaines
 Marketing – Communication
 Commercial - Gestion de projets
 Développements

Et des **filiales** qui, sous la houlette d'un responsable, assument :

Gestion des affaires
 Bureau d'études et de développement
 Production
 Montage
 Pièces détachées
 S.A.V. – Maintenance
 Administration

Toutes les prestations de services et maintenance seront logées dans une structure à part qui sera elle-même au service des autres.

Les savoir-faire en informatique, automatisme et électronique de pilotage et de supervision seront regroupés eux aussi pour répondre aux besoins de chacune des entités notamment pour optimiser les réponses aux appels d'offre et intervenir dans la réalisation des projets sur ce volet spécifique de la productique.

Les missions « clés en main » de bureau d'études et d'ingénierie, et d'EPC (Engineering, Procurement and Constructor ou contractant général) ainsi que des missions de conseil interne ou externe seront

confiées à une structure dédiée qui assistera les clients dans l'étude de leurs projets et dans le montage des dossiers d'autorisation, de financement, de formation ou d'organisation.

Une ou plusieurs structures étrangères de Commercial/Services de support technique seront créées ou reprises dans chaque pays vers lequel le groupe souhaite exporter. Elles pourront avoir des capacités de production si celles-ci sont un apport pour le groupe ou un besoin local.

Cette structuration pourra naturellement se faire grâce à l'intégration des compétences existantes dans les entreprises qui feront l'objet de rapprochement et/ou rachat dans les mois et années à venir.

ANNEXES :

Gamme de produits SEGEM

PARC A BOIS LOG YARDS

71, route de Bayonne B.P. 20 - 33830 Belin-Beliet FRANCE Tél : +33 (0) 556 880 407 Fax : +33 (0) 556 880 797 segem@segem.com www.segem.com

- QUALIFICATION LOG DECK
- DEVELEUR RECALER STEP FEEDER
- CONVOYEUR CONVEYORS
- RETOURNEUR LOG TURNER
- REDUCTEURS DE PATTES BUTT REDUCERS
- TRONÇONNEUSES LOG CROSS-CUTTERS
- ECORCEUSES DEBARKERS
- CUBEUR SORTING SCANNER
- DETECTEUR METAUX METAL DETECTOR
- CONVOYEUR DE TRI SORTING CONVEYOR
- BOXES BINS

segem mac b o

ECORCEUSES DEBARKERS

ESP 45
ESP 65
ESP 80

- Feuillus Hardwood
- Résineux Resinous
- Bois Dur Exotic wood
- Bois Tendre Softwood
- Bois Fibreux Fibrous wood

LE BOIS MAÎTRISE Wood Under Control

ECORCEUSES ROTOR FIXE RING DEBARKERS WITH FLOATING ROTOR

Ces machines à rotor fixe et à vitesse d'avance élevée permettent la mise en place de lignes d'écorçage entièrement automatisées. Elles sont particulièrement adaptées à l'écorçage de billons pour le tri et l'alimentation de lignes de sciage de type canter. Leurs consommations, coûts d'utilisation et coûts de maintenance sont optimisés.

These high speed static rotor debarkers are high production machines. They can be installed in completely automated lines, and they are particularly well adapted to canter lines. Consumption, maintenance costs and service life are optimized and among the best.

71, route de Bayonne B.P. 20 - 33830 Belin-Beliet FRANCE Tél : +33 (0) 556 880 407 Fax : +33 (0) 556 880 797 segem@segem.com www.segem.com

ECORCEUSES DEBARKERS

ERP 100
ERP 110

- Feuillus Hardwood
- Résineux Resinous
- Bois Dur Exotic wood
- Bois Tendre Softwood
- Bois Fibreux Fibrous wood

LE BOIS MAÎTRISE Wood Under Control

ECORCEUSES ROTOR FLOTTANT RING DEBARKERS WITH FLOATING ROTOR

Ces machines de très grande production permettent de réaliser des installations d'écorçage entièrement automatisées. Grâce à leur grande souplesse de fonctionnement, elles écorcent sans difficulté les bois réquiers et s'adaptent très efficacement aux essences les plus diverses.

These very high production machines allow a complete automatic debarking process. Thanks to their robustness and versatility, they can debark a wide range of tree species with minor adaptations. Operating / maintenance costs and service life are optimized and among the best on the market.

71, route de Bayonne B.P. 20 - 33830 Belin-Beliet FRANCE Tél : +33 (0) 556 880 407 Fax : +33 (0) 556 880 797 segem@segem.com www.segem.com

RÉDUCTEUR DE PATTES BUTT REDUCERS

AR 650
AR 900
AR 1200

- Feuillus Hardwood
- Résineux Resinous
- Bois Dur Exotic wood
- Bois Tendre Softwood
- Bois Fibreux Fibrous wood

LE BOIS MAÎTRISE Wood Under Control

RÉDUCTEUR DE PATTES BUTT REDUCERS

Les réducteurs de pattes racinaires permettent d'arrondir la partie conique des grumes. Segem conçoit des réducteurs capables de s'intégrer dans des installations existantes afin d'améliorer les performances des lignes de sciage en aval. Ils complètent également les parcs à bois réalisés par SEGEM jusqu'à des cadences élevées dans le cas d'alimentation de lignes canter.

The roots butt reducers enable to round off the cone-shaped end of logs. SEGEM designs butt reducers that can be integrated in existing installations in order to improve the results of downstream sawing lines. They also complete the log yards provided by SEGEM up to high performance in case of feeding of canter lines.

71, route de Bayonne B.P. 20 - 33830 BELIN-BELIET FRANCE Tél : +33 (0) 556 880 407 Fax : +33 (0) 556 880 797 segem@segem.com www.segem.com

PLATES-FORMES BOIS ÉNERGIE
WOOD ENERGY PLATFORMS

71, route de Bayonne | B.P. 20 - 33830 Belin-Bellet | FRANCE | Tél : +33 (0) 556 880 407 | Fax : +33 (0) 556 880 797
www.segem.com

segem macbo

- TRANSPORT ALIMENTATION FEEDING DECK
- CONVOYEUR CONVEYORS
- ÉJECTEUR MÉTALLIQUE METAL DETECTOR
- BROYEURS CHIPPERS
- CASTOR SHREDDERS
- HOG HOGGERS
- CRIBLE SIEVE
- SILOS SILOS
- MÉTALMÉTAL DÉMONTAGE SCRAMBLER

segem macbo

BROYEURS CHIPPERS

CHIPPER

- 500
- 600
- 800

- Bois et débris Slabs and Edgings
- Bois ronds Round wood
- Chutes de planches Reseer waste

LE BOIS MAÎTRISE
WOOD UNDER CONTROL

BROYEURS CHIPPERS SHREDDERS CHIPPERS

Ces coupeuses sont des machines de production industrielle. Leur conception permet leur alimentation avec des produits de sources variées, afin de produire des plaquettes adaptées aux différents besoins. Consommation, coûts de maintenance et durée de vie sont optimisés et font partie des références du marché.

These chippers are high production machines. Their robustness and versatility allow pulp or fuel chip manufacturing, from a wide range of materials. Operating / maintenance costs and service life are optimized and among the best on the market.

71, route de Bayonne | B.P. 20 - 33830 Belin-Bellet | FRANCE | Tél : +33 (0) 556 880 407 | Fax : +33 (0) 556 880 797
www.segem.com

segem macbo

BROYEURS SHREDDERS

CHIPPER

- 800 L
- 1000 L
- 1300 L

- Bois et débris Slabs and Edgings
- Bois ronds Round wood
- Chutes de planches Boards cuts
- Chutes de placages Plywood waste

LE BOIS MAÎTRISE
WOOD UNDER CONTROL

BROYEURS CHIPPERS SHREDDERS CHIPPERS

Ces coupeuses sont des machines de production industrielle. Leur conception permet leur alimentation avec des produits de sources variées, afin de produire des plaquettes adaptées aux différents besoins. Consommation, coûts de maintenance et durée de vie sont optimisés et font partie des références du marché.

These chippers are high production machines. Their robustness and versatility allow pulp or fuel chip manufacturing, from a wide range of materials. Operating / maintenance costs and service life are optimized and among the best on the market.

71, route de Bayonne | B.P. 20 - 33830 Belin-Bellet | FRANCE | Tél : +33 (0) 556 880 407 | Fax : +33 (0) 556 880 797
www.segem.com

segem macbo

BROYEURS SHREDDERS

CASTOR

- 1100
- 2500
- 3700
- 4500
- 6500

- Recyclage Recycling
- Bois ronds Round wood
- Chutes diverses Trims and cuts

LE BOIS MAÎTRISE
WOOD UNDER CONTROL

BROYEURS CASTOR SHREDDERS CASTOR

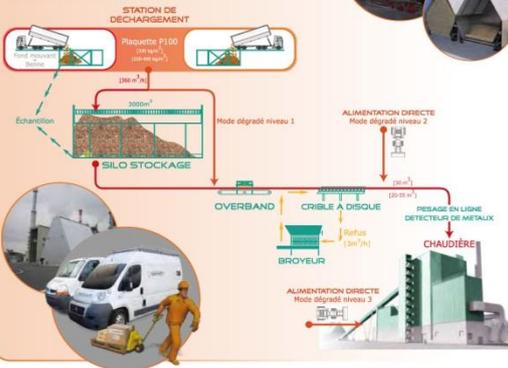
Ces broyeur sont des machines de production industrielle. Leur conception permet leur alimentation avec des produits de sources variées, afin de produire des broyats adaptés aux différents besoins. Consommation, coûts de maintenance et durée de vie sont optimisés et font partie des références du marché.

These shredders are high production machines. Their robustness and versatility allow their use for various applications, from a wide range of materials. Operating / maintenance costs and service life are optimized and among the best on the market.

71, route de Bayonne | B.P. 20 - 33830 Belin-Bellet | FRANCE | Tél : +33 (0) 556 880 407 | Fax : +33 (0) 556 880 797
www.segem.com

ÉTUDES - CLÉS EN MAIN - MAINTENANCE

L'offre de SEGEM peut être complète et inclure, au-delà de l'étude des besoins et de la proposition de solutions techniques adaptées, l'ensemble de la prestation, y compris les VRD, le génie civil ou le réseau incendie. Des offres de maintenance et d'entretien seront également possibles. Notre réseau de techniciens couvre toute la France, ainsi que plusieurs zones export. Nos installations sont faites pour durer, nous souhaitons être à vos côtés pour longtemps.



SEGEM conçoit, réalise et installe des machines et des plateformes complètes pour les industries du bois et du bois énergie. SEGEM est à votre écoute pour tous vos projets de criblage, de broyage... et pour tous les projets d'alimentation de chaudières bois jusqu'à 100 MW.

CENTRALES BIOMASSE BIOMASS INSTALLATIONS



LE BOIS MAÎTRISÉ
WOOD UNDER CONTROL

CENTRALES BIOMASSE

SEGEM propose des techniques innovantes en matière de stockage, d'extraction et de transfert du combustible bois pour alimenter les chaudières biomasse, à usage tertiaire et industriel.

Grâce à ses 40 années d'expérience au contact des industriels du bois et du bois énergie, SEGEM a su développer une gamme complète d'équipements et peut ainsi offrir à ses clients des solutions « clé en main » grâce notamment à des partenariats avec des chaudiéristes reconnus, aussi bien que la possibilité d'intégrer ces matériels dans des installations existantes.

1 STOCKAGE

MODELES	C30	C35	C40
Capacité (m ³)	30	35	40
Longueur (m)	6	6.5	7
OPTIONS			
Habillage bois	✓	✓	✓
Encinte bois	✓	✓	✓

2 EXTRACTION

MODELES	V250	V350	V500
Longueur utile (m)	1,10		
Longueur maxi (m)	15		
Capacité (m ³)	< 200		
Hauteur maxi de stockage (m)	6		
OPTIONS			
Vis d'étalement	✓	✓	✓
Grille de sécurité	✓	✓	✓
Carénage	✓	✓	✓

3 TRANSFERT

MODELES	SRCE 40	SRCE 50	SRCE 67	SRCE 80
Largeur utile (mm)	400	500	670	800
Longueur développée (m)	< 40			
Angle d'inclinaison	< 70°			
Puissance (KW)	1, 1,1 à 4			
Débit (m ³ /h)	2 à 30			
OPTIONS				
Trappe de visite	✓	✓	✓	✓
Détecteur de rotation	✓	✓	✓	✓
Variateur de vitesse	✓	✓	✓	✓

MODELES	V250	V350	V500
Diamètre	Ø 250	Ø 350	Ø 450
Pas variable	80 à 150	100 à 200	150 à 350
Puissance (Kw)	1,5 à 7,5		
OPTIONS			
	✓	✓	✓
	✓	✓	✓
	✓	✓	✓

Ces valeurs sont données à titre indicatif, tout projet est spécifique et nécessite une étude approfondie.

PUISANCE CHAUDIÈRE	300 KW	500 KW	700 KW	1000 KW	1500 KW
1 STOCKAGE : (6 jours)					
- Silo	- 60 m ³	- 120 m ³	- 180 m ³	- 250 m ³	- 370 m ³
- Containers	- 2 x 30 m ³	- 3 x 40 m ³			
2 EXTRACTION (pour sites bois)					
- Hydraulique	- 2 échelles	- 2 échelles	- 2 échelles	- 4 échelles	- 6 échelles
- Plancher actif	- 2 modules	- 2 modules	- 4 modules	- 4 modules	- 6 modules
3 TRANSFERT :					
- Racleurs	≤ 0,5 T/h	≤ 0,8 T/h	≤ 1 T/h	≤ 1,5 T/h	≤ 3 T/h
- Vis sans fin					



SEGEM conçoit, réalise et installe des machines et des plateformes complètes pour les industries du bois et du bois énergie. SEGEM est également à votre écoute pour tous vos projets de criblage, de broyage... mais aussi pour tous les projets de chaudière bois jusqu'à 100 MW.

ALIMENTATION CHAUDIÈRE BIOFUEL HANDLING



LE BOIS MAÎTRISÉ
WOOD UNDER CONTROL

ALIMENTATION CHAUDIÈRE

SEGEM propose des techniques innovantes en matière de stockage, d'extraction et de transfert du combustible bois pour alimenter les chaudières de petites et moyennes puissances, à usage tertiaire et industriel.

Grâce à ses 40 années d'expérience au contact des industriels du bois et du bois énergie, SEGEM a su développer une gamme complète d'équipements et peut ainsi offrir à ses clients des solutions « clé en main » grâce notamment à des partenariats avec des chaudiéristes reconnus, aussi bien que la possibilité d'intégrer ces matériels dans des installations existantes.

Hervé FROUIN
22 allée Semiramis
33120 Arcachon - France

Port. +33 (0)6 08 42 20 44
Fax +33 (0)5 57 72 05 65
herve.frouin@wanadoo.fr



Français, né le 04/12/1957, Marié, 4 enfants

Compétences :

Entrepreneur et dirigeant expérimenté, avec une très bonne compréhension de la technologie et maîtrisant parfaitement toutes les facettes de la gestion d'une entreprise, en français et en anglais.

Formation :

DEUG Maths Physique
DESS (Master 2) de Gestion
IAE Paris

Anglais : 15/20, Espagnol : 10/20, Allemand : 5/20

Expérience professionnelle :

Depuis 2008 : SEGEM Macbo – France – Président – Repreneur

Fabricant d'installations de préparation du bois à son usage industriel – Bois d'œuvre et bois énergie
J'ai repris Segem en avril 2008, suite à la volonté de départ à la retraite de son fondateur. 7M€ de CA et 50 personnes, de beaux projets dans le bois-énergie, et leader dans la préparation des bois avant sciage en France.

Depuis 1998: Pyla Venture - France – Gérant – Associé fondateur

Holding animatrice et de gestion de participations et d'investissements
Suite à la cession de NOMAI, j'ai eu un rôle d'actionnaire actif et/ou de gérant dans plusieurs sociétés. J'ai également effectué des missions de conseil en stratégie sans prise de participation. Les entreprises pour lesquelles j'ai travaillé sont de différents secteurs, puisque j'ai eu le plaisir de collaborer, à des degrés divers, dans l'agro-alimentaire, la parapharmacie, les loisirs, l'automobile, la formation continue, la promotion immobilière et l'informatique.

1992 – 1997 : NOMAI - France/USA - Directeur général - Associé fondateur à 50%

Concepteur et fabricant de systèmes de stockage amovibles pour micro-ordinateurs.
200 personnes. Cotée au Second Marché de Paris.
Cession du groupe suite à OPA amicale.
J'ai créé cette entreprise, à parts égales avec mon frère Marc. Celui-ci se chargeait de l'aspect technique et j'assumais les fonctions financières, administratives et commerciales. Nous vendions dans 50 pays, avec des filiales aux USA, en Europe et en Asie.

1987 – 1991 : CHESS – France/USA – PDG – Associé fondateur

Distributeur de micro-ordinateurs. 80 personnes.
J'ai repris cette entreprise en difficulté alors qu'elle employait 9 personnes et faisait 7 MF de C.A., et je l'ai développée jusqu'à 40 personnes et 100 MF, dont la moitié au travers d'une filiale américaine créée à l'occasion du rachat d'une entreprise locale.

1984 – 1986 : DIESEL ENERGIE - Nigeria - Délégué export Afrique de l'Ouest

Concepteur et fabricant français de systèmes de production électrique à moteur diesel et d'automatismes. 250 personnes
Le marché Afrique de l'Ouest était le premier marché export, Diesel Energie y était distribuée par la SCOA, je veillais localement à la satisfaction de nos clients indirects, essentiellement des groupes français du BTP.

1983 : MIKROS – France - Contrôleur de gestion

Concepteur et fabricant de systèmes d'archivage et d'imagerie numérique. 250 personnes
J'ai mis en place les procédures de reporting informatique centralisé des 10 directions régionales.

Eric Beude
eric.beude@sfr.fr
2503 rte de Maureilhan
40190 St Cricq villeneuve
05 58 51 44 31

marié
3 enfants
38 ans

**Ingénieur Agro Paris – 15 ans d'expérience
management d'unités de transformation & développement de projets dans la filière bois**

Expériences professionnelles

Depuis 08/2010 Groupe Caisse des Dépôts - Société Forestière de la CDC

Chef de projet Bois-biomasse

- Etude et proposition d'un système innovant de commercialisation des bois (budget étude 800k€);
- Montage d'une étude groupe pour un positionnement stratégique dans la filière bois (budget 400k€) ;
- Expertise métier pour un fonds d'investissement sectoriel (Fonds bois).

2000 -2010 Groupe BIOLANDES (70M€ de CA, 8 sites de productions dans 6 pays)

2009-2010 : Chef de projet plateforme bois 200.000 tonnes

- En charge de la conception, de la réalisation et de l'exploitation d'une plateforme de stockage et de transformation de bois à destination de l'énergie:
 - o Négociation des contrats et suivi de l'exploitation forestière ;
 - o Etude, achat et exploitation de l'aire de stockage et d'une ligne d'écorçage ;
 - o Etude d'une unité de granulation.

2003-2010 : Responsable de production d'extraits des sites étrangers du groupe (6 sites, 90pers)

- Mission : définir la stratégie de chaque filiale en accord avec la DG et en assurer la bonne application. Supervision des achats de matière et de la production, réalisation du programme d'investissements.
- Réalisation : Chargé d'un vaste programme de redéploiement des activités du site principal vers les filiales de production impliquant la création et le démarrage de 4 nouveaux ateliers.

2000 - 2003 : Directeur filiale Maroc (3M€ CA, 50CDI + 600Intérimaires)

- Réorganisation générale de la filiale après son rachat à SBI/SANOFI ;
- Doublement de l'activité en 3 ans en rendant le site de production fiable et performant ;
- Organisation de visites clients sur les sites de production.

1998 – 2000 Groupe CARREFOUR – Directeur de supermarché – France (76) – 1100 m2, 6M€, 20 pers.

- réorganisation complète du magasin et de l'équipe;
- augmentation du CA de +6%/an et augmentation du résultat de +200k€ en 2 an.

1996 – 1998 COOPERATION FRANCAISE – pour sa mission à Moundou au Tchad

Coopérant du Service National – conseiller au développement

Mission : animation d'une équipe de 20 agents de vulgarisation

Réalisations : mise en place de microprojets d'élevages intensifs ;

Organisation d'un séminaire de formation avec 100 adultes élèves et 10 enseignants pendant 1 mois.

1996 (8mois) SERVAIR, Direction Industrielle - Stage de fin d'étude + CDD

Audit et propositions pour la réactualisation du schéma directeur industriel en tenant compte des évolutions des marchés et de la concurrence.

Formation

1996 Diplômé d'AgroParisTech (ex. Institut National Agronomique Paris Grignon)
Spécialisation : économie de l'entreprise

1992-1993 Classes préparatoires à Toulouse

Loisirs et centres d'intérêts

Sports et loisirs en famille, Moto et Rugby vétérans