

TECSAFINANCE

Tecsabois –Tecsabois Charpente - Chêne Décors



Des entreprises
de la filière bois
au cœur de la Sologne

Sommaire

Présentation et stratégie de TECSAFINANCE

page 3

Présentation des sociétés détenues par TECSAFINANCE

page 9

Synthèse de la situation et des perspectives des entités

page 21

Besoins de TECSAFINANCE

page 29

Sortie et Conclusion

page 32

Présentation de TECSAFINANCE

LE DIRIGEANT DE TECSAFINANCE

Jean-Baptiste SAGET

- 48 ans, Marié, 4 enfants de 14/17/20/20 ans.
- Formation d'Ingénieur matériaux ENSI CAEN, DESS IAE,
- 5 ans d'expérience chez AXIOHM (Dardel Technologie) : Responsable Contrôle d'Entrée, Méthode, Process, Maintenance. Culture industrielle et de croissance (de 100 à 3500 salariés).
- 1998 : Arrivée dans le groupe familial, 1 an à Tecsathermique, 2 ans à Tecsabois charpente puis Chêne Décors. Donc, du process, de la production puis du commercial.
- Membre du CJD, cycle COPENIC (masters de professionnalisation du métier de chef d'entreprise),
- Membre du Réseau Entreprendre Val de Loire,

HISTORIQUE DE TECSAFINANCE

- 2001 : Création pour le rachat de la société Chêne Décors et **pour permettre la transmission des sociétés familiales**
- 2006 : Achat de l'usine de Chêne Décors (SCI Tecsaimmo)
- 2007 : Rachat de 15% des actions de Tecsaboïs (1200 actions à 300€/action)
- Juillet 2012 : Prise en charge de la direction de Tecsaboïs
- Décembre 2012 : Tecsaboïs Charpente reprendre l'activité charpente de Tecsaboïs.
- Mai 2014 : Ouverture du capital à hauteur de 11%.

UNE STRATEGIE GUIDEE PAR LE MATERIAU

Tecsaboïs

Tecsaboïs
Charpentes

Chêne Décors

Ecorces, sciures et chutes
courtes : Tecsathermique,
Foronex, CBB,

LA VALORISATION COMPLETE DE LA GRUME DE CHENE

STRATEGIE de DEVELOPPEMENT

- S'APPUYANT SUR LA DEUXIEME TRANSFORMATION EN CROISSANCE PERMETTRE A UNE ENTITE INDUSTRIELLE DE PREMIERE TRANSFORMATION DE REPENDRE SON VOLUME
- STRATEGIE INDUSTRIELLE : un métier par site, des entités de taille humaine et des activités complémentaires
- STRATEGIE COMMERCIALE : une marque et une organisation associée par réseau de distribution



Grandes Surfaces du
Bricolage

*Chêne
Structure*

Négoce Bois



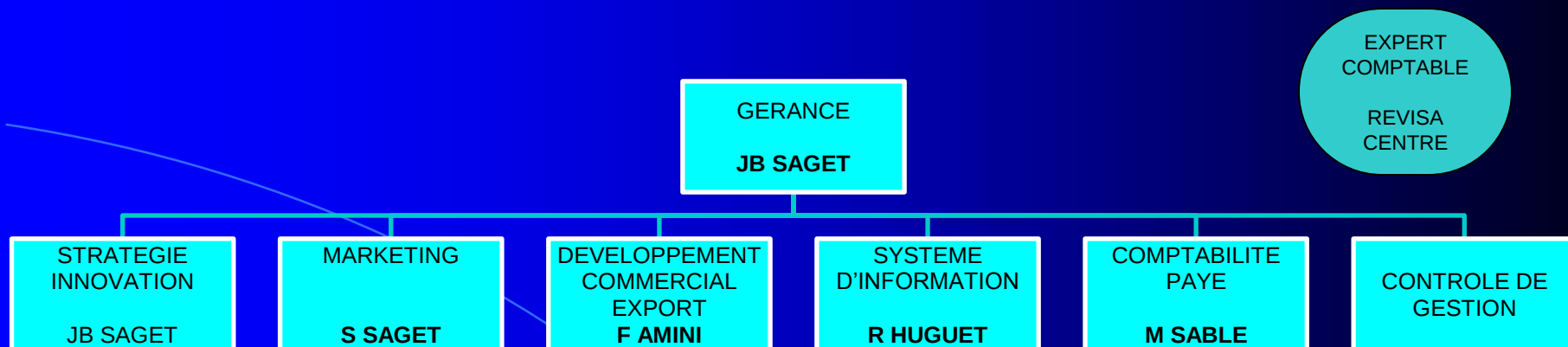
Professionnels de la
décoration



Industriels et
Professionnels

- INNOVER, MAITRISER LA CONCEPTION ET FABRIQUER EN France
- ETRE LE SPECIALISTE ET LE LEADER FRANÇAIS DES PRODUITS TECHNIQUES BRUTS ET SEMI-FINIS EN CHÊNE MASSIF :
 - POUR L'INDUSTRIE ET LES GROSSES INFRASTRUCTURES,
 - POUR L'AMELIORATION DE L'HABITAT ET L'AGENCEMENT EXTERIEUR,
 - POUR LE BRICOLAGE ET LA DECORATION.

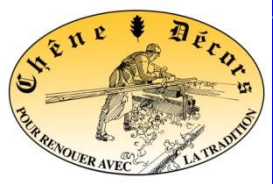
LES HOMMES DE TECSAFINANCE



La holding apporte les fonctions supports suivantes :

- Stratégie, Recherche et Innovation
- Marketing
- Développement Commercial Export
- Système d'Information, Informatique, GPAO
- Comptabilité et contrôle de gestion
- Paye et RH

Présentation des sociétés détenues par TECSAFINANCE



CHENE DECORS une usine

Créée en 1983, Chêne Décors a été pionnier dans la commercialisation d'éléments en chêne massif à destination des magasins de bricolage GSB.

Reprise en 2001 par TECSAFINANCE, elle a été réorientée vers la fabrication.

En 2006, elle s'installe sur le site d'Argent/Sauldre et devient une menuiserie industrielle fabricant et commercialisant des produits de décoration à destination de la distribution.

D'une entreprise de commercialisation ... à une usine de deuxième transformation

5500m² couverts.

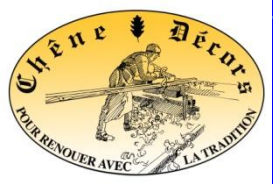
3000 m³ d'avivés avec aubier
achetés et transformés par an

1300 m² de panneau par semaine

21 personnes

2,9M€ de CA en 2014





CHENE DECORS marketing, logistique et du service sur mesure

Nous proposons les outils marketing associés à la promotion de chaque famille produit :

- Expositions adaptées au linéaire.
- ILV (Information sur le Lieu de Vente)
- Présentation des produits en situation
- PLV (Publicité sur le Lieu de Vente)
- Tarifs TTC couleur



Plans de travail standard et sur-mesure



Zone de Picking pour la préparation de commandes

Délai sous 5 jours sur toute la France

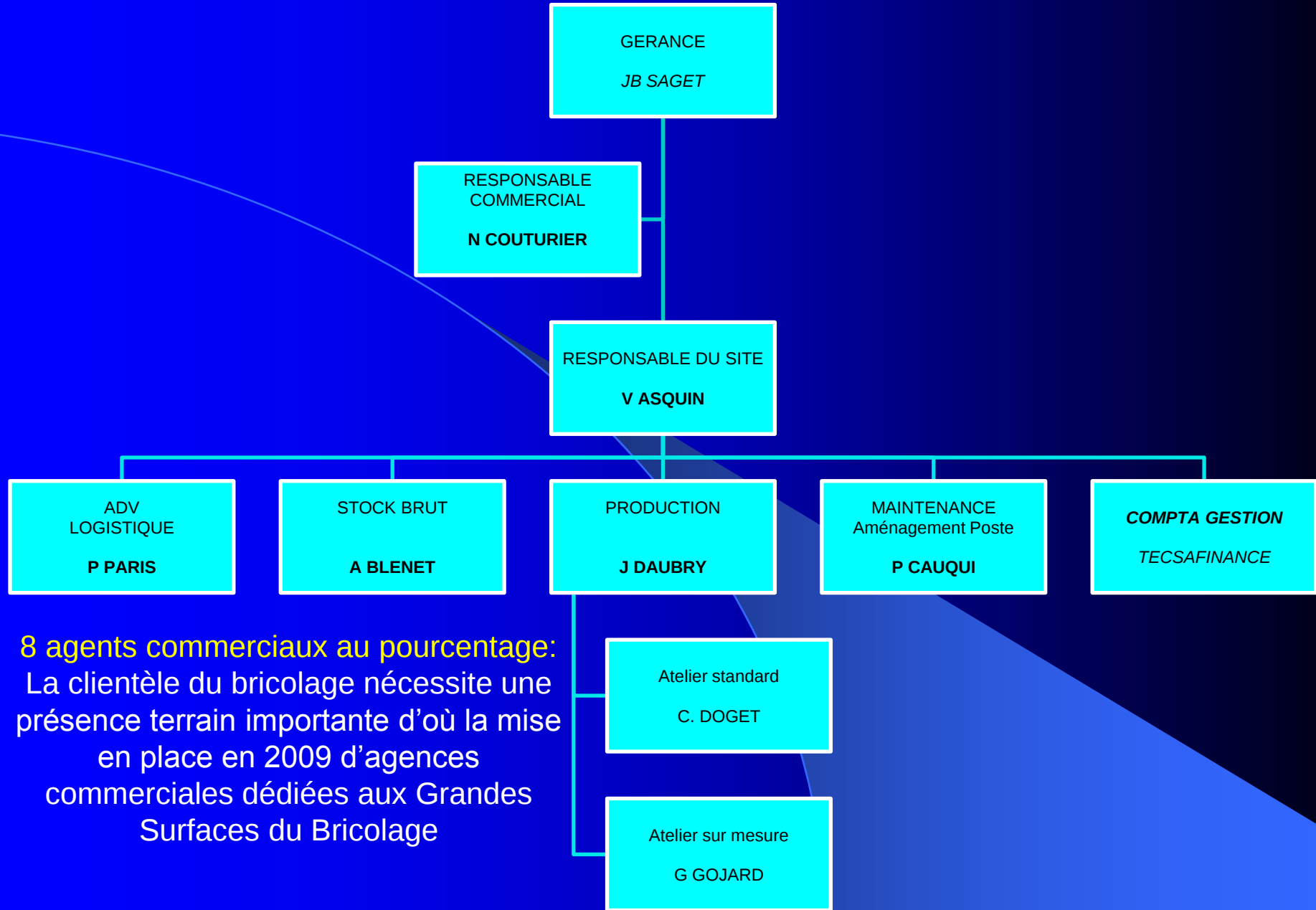


Réalisations pour la salle de bain

Un atelier de menuiserie sur-mesure et de finition



CHENE DECORS des hommes



TECSABOIS CHARPENTE une usine

2ème transformation d'entailage de Charpentes



- 3800 m² couverts sur 2 ha
- 9 ponts roulants,
- 2 Hundeggers K2 (commandes numériques),
- Rabotage, ponçage,
- Traitement et teinte,
- Capacité de 2500 m³ entaillé par an.

Etude, Conseil, Conception

Fabrication par robot de taille et Savoir faire traditionnel

9 personnes

0,6M€ de CA en 2014

TECSABOIS CHARPENTE des produits

De la Charpentes Décoratives ...

à l'aménagement
d'espace vert

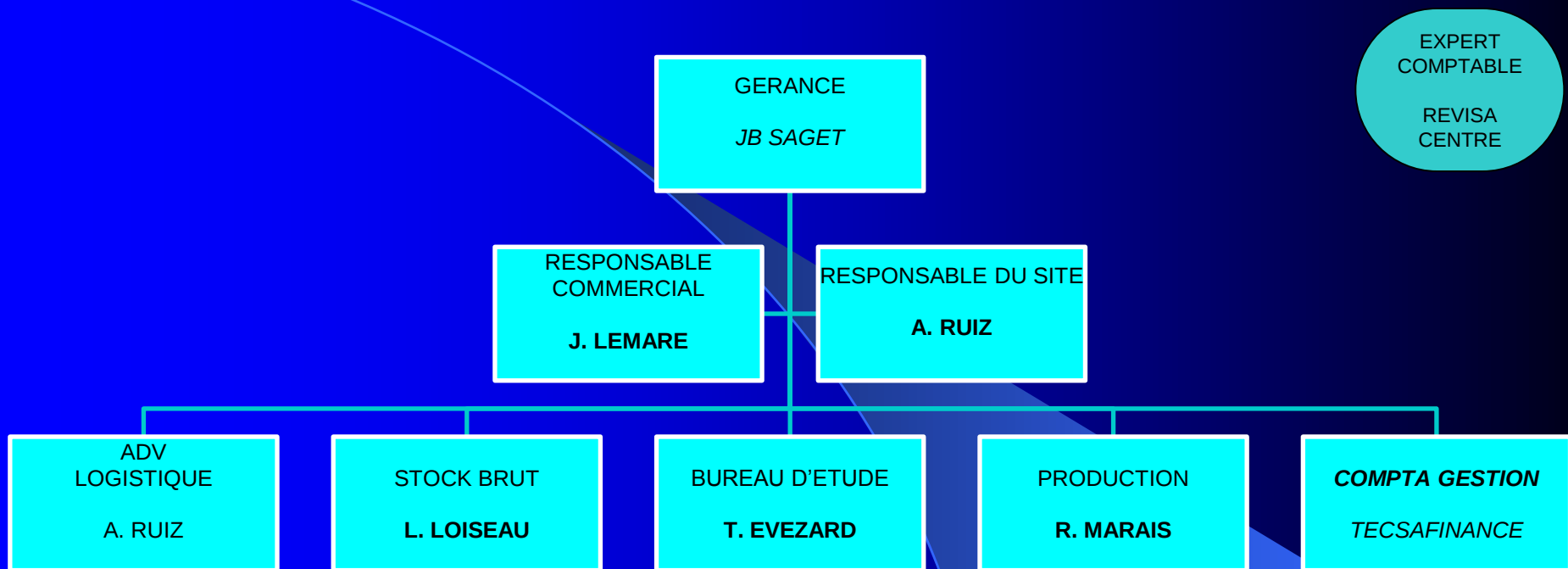


à l'extension
de maison



Spécialiste du chêne. Le tBPS une spécificité.

TECSABOIS CHARPENTE des hommes



TECSABOIS scierie de chêne

Capacité de
sciage de 10 m³
de grume/heure



Sciage :
10 500 m³/an de
grumes de
chêne

Capacité de
500 m³ par
mois de
produits

13 personnes
1,9M€ de CA en 2014

Entreprise familiale
de quatre générations

TECSABOIS les produits



Plots dépareillés :

Pour menuiseries,
fabriques de meubles,
agenceurs...



Frises et Avivés :

Pour des parqueteurs français et européens
en 18 et 27 mm.

Pour les fabricants de meubles en 32mm



Charpentes et Traverses :

La moitié de la charpente est valorisée dans notre usine
de 2^{ème} transformation Argent sur Sauldre.

Une partie deviendra des poutres à cheminée

Le séchage du Chêne : un savoir-faire, une compétence

- Séchage traditionnel

45 années d'expérience.

7 cellules d'une capacité totale de 600 m³

Spécialiste des fortes épaisseurs

- Etuvage

- Séchoir sous vide à vapeur saturée surchauffée

Jusqu'à 150 mm d'épaisseur.

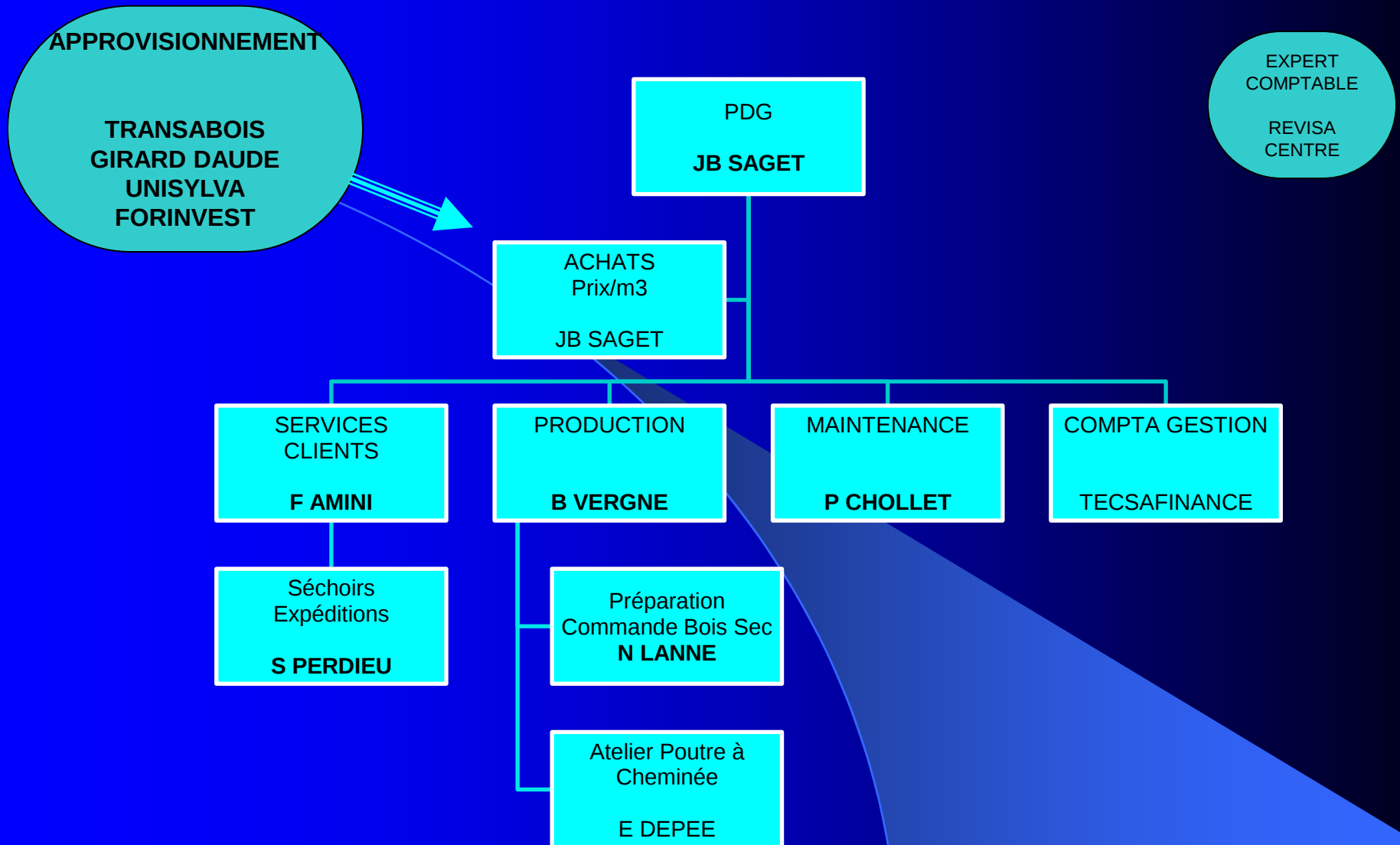
- Innovation Projet Européen FP7

Utilisation du micro-onde dans le séchage et le traitement à Haute Température.



Vers le débit bois sec, service client et limitation des stocks

TECSABOIS des hommes



TECSAFINANCE au global

- Trois entités sur trois sites industriels pour des activités complémentaires : scierie, charpente, menuiserie
- 12 hectares et 20000m² couverts
- 49 personnes réparties sur les 3 sites
- Un Chiffre d'Affaire 2014 de 5,6 M€
- Un acteur régionalement reconnu (4 générations)
- Des savoir faire diversifiés et spécialisés dans le chêne
- Une valorisation complète de la matière en interne
- Une intégration verticale de la filière bois

Synthèse de la situation et des perspectives des entités

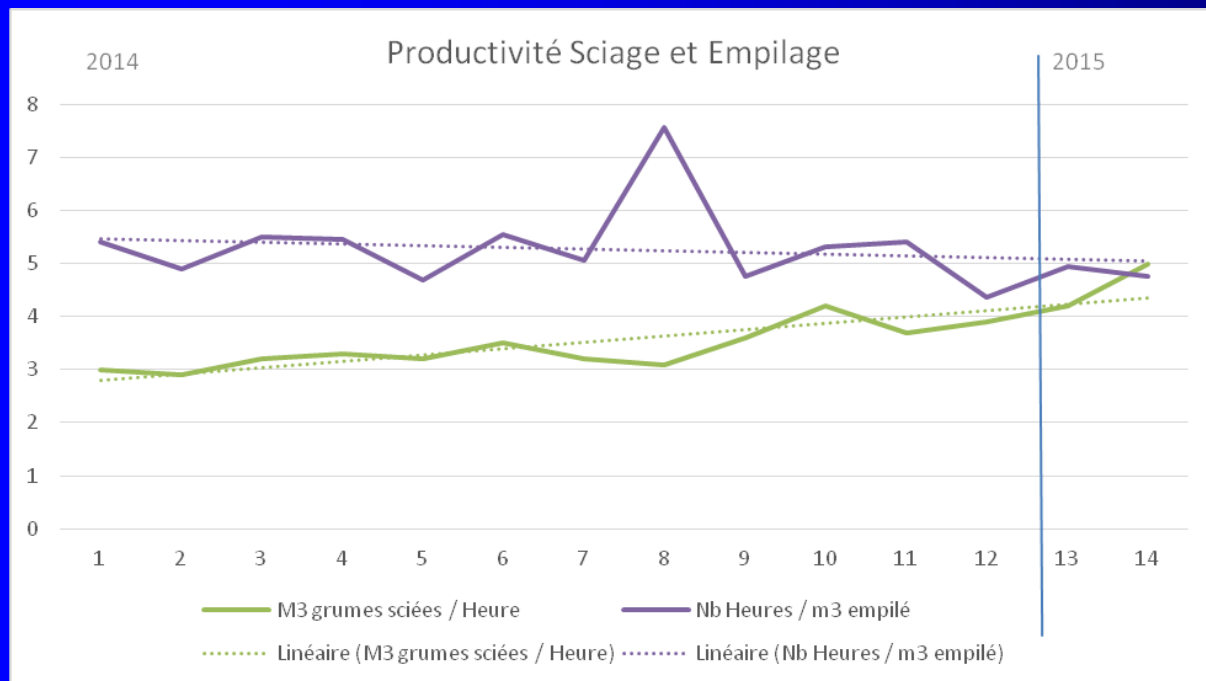
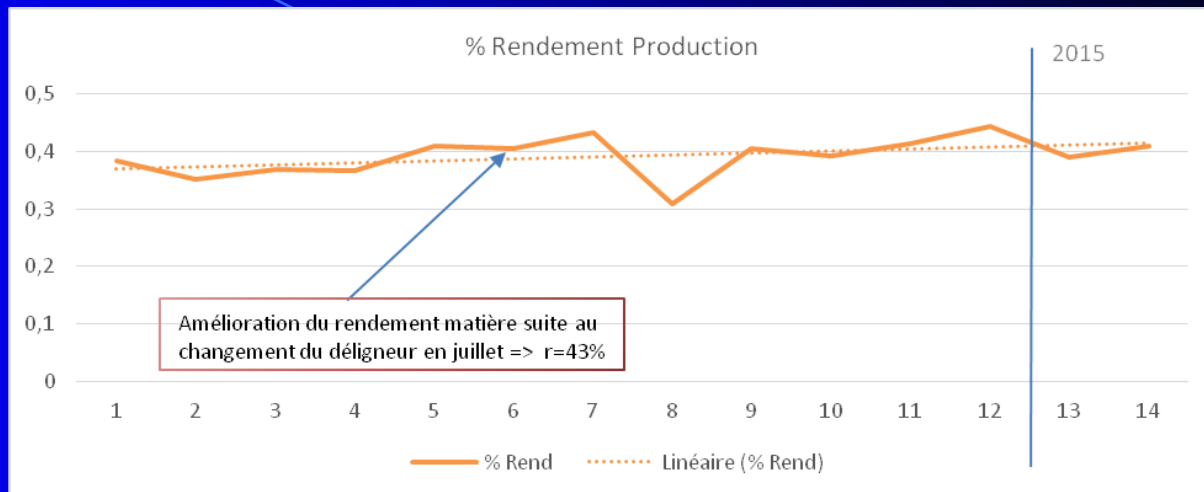
SITUATION Tecsaboïs

**TECSABOIS: Première transformation
La Marque pour les industriels**

- Approvisionnement minimum garanti sur les prochaines années
- L'ajustement du personnel a permis un gain de 288k€ annuel.
- La production est centrée sur des produits associés à des contrats clients tout en suivant la valorisation matière au quotidien
- Développement du département commercial avec une orientation client : CF Parquet, SNCF, Florian, Panaget, ...
- Croissance des demandes internes de CHENE DECORS et TECSABOIS CHARPENTE
- L'exportation représente déjà 30% du chiffre d'affaire et va continuer à progresser
- Innovation et développement produit : Atelier de bois sec / Aboutage bois vert / Traitement thermique

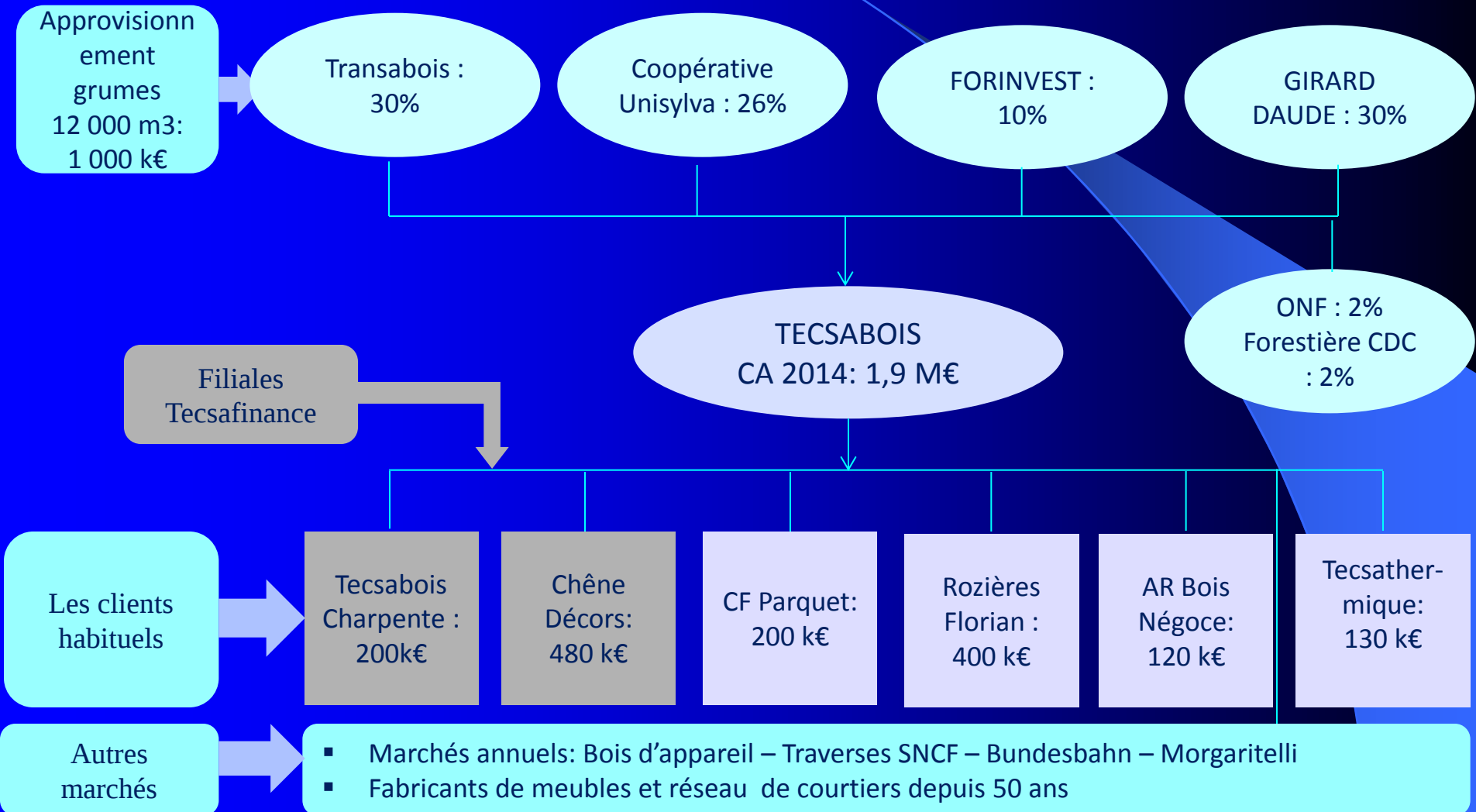
SITUATION Tecsaboïs

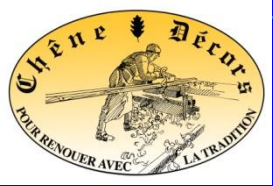
Une production qui continue de s'améliorer en rendement et en productivité.



PERSPECTIVES 2015 2017 Tecsaboïs

TECSABOÏS DEVIENT TRANSFORMATEUR DE BOIS

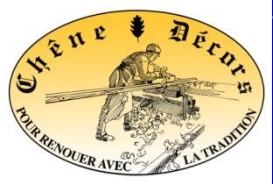




CHENE DECORS la situation

CHENE DECORS: Deuxième transformation
La marque pour les Grandes Surfaces de Bricolage

- Consolidation des clients traditionnels du bricolage (GSB)
 - Pour chaque gamme de produit, offre d'un linéaire standard, d'un premier prix en bas de rack et du spécifique ou sur mesure à la contre marque.
 - Chêne Décors s'affirme comme le fabricant spécialiste du Chêne pour le bricolage (poutre creuse, tabletterie, lambris, parquet,...).
 - Innovation par le design produit (tréteaux
 - Présence dans 8 rayons et 11 sous rayons chez Leroy-Merlin
 - Force commerciale composée de 8 agents commerciaux implantés localement et rémunérés au pourcentage (clients: Leroy Merlin, Bricomarché, Bricorama...)
- Une diversification commerciale enclenchée :
 - Une organisation commerciale pour les Négoce Bois similaire à celle de GSB
 - Les professionnels de la décoration
 - Les industriels (Activité de sous-traitance)
- De nouveaux modes de commercialisation
 - Exportation : la négociation avec Leroy Merlin Ibérique est en bonne voie pour 2016. Le potentiel est de plus de 1M€/an à trois ans.
 - Particulier direct via Internet



CHENE DECORS la situation

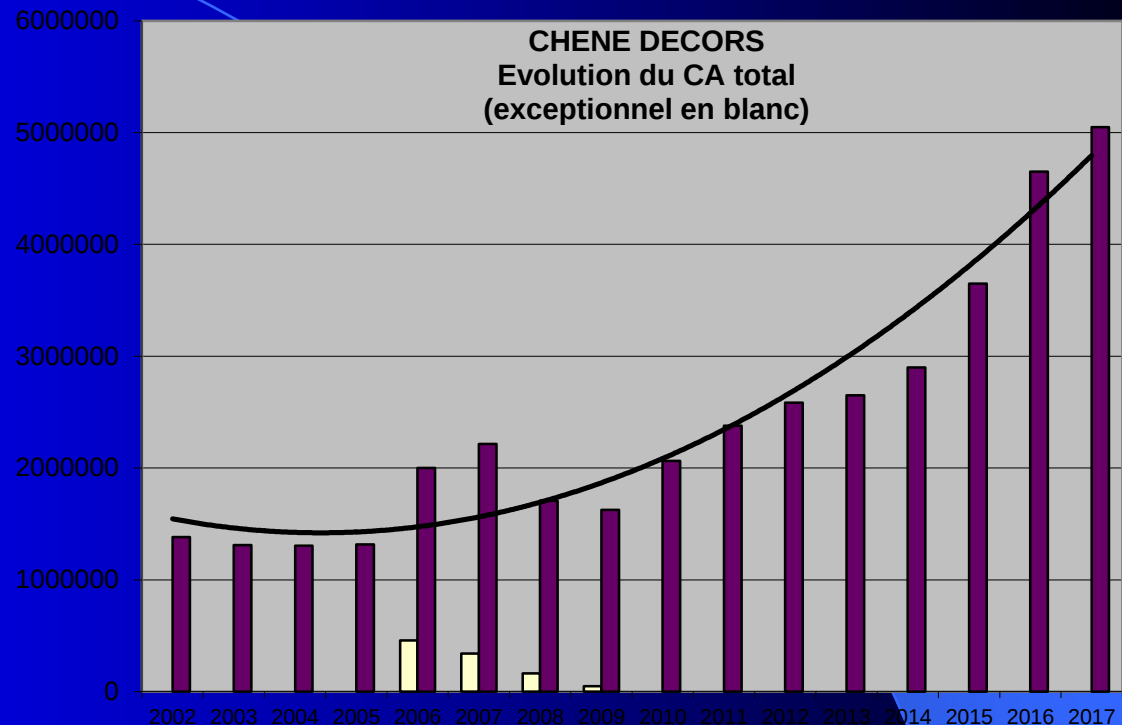
CHENE DECORS: Deuxième tranche de Bricolage
La marque pour les Grandes Surfaces de Bricolage

- Une innovation par le design produit (Renforcement de nos clients historiques)
 - Prix du Design de la mairie de Paris et deuxième prix des trophées de l'innovation de la région Centre pour les tréteaux « Bohém »
 - Plan de travail forte épaisseur pour 2016 et gamme de pied de table
- Une diversification commerciale enclenchée :
 - Organisation commerciale pour les Négoces Bois similaire à celle de GSB
 - Professionnels de l'agencement et de la décoration
 - Industriels (Activité de sous-traitance)
- Des nouveaux modes de commercialisation
 - Exportation : la négociation avec Leroy Merlin Ibérique est en bonne voie pour 2016. Le potentiel est de plus de 1M€/an à trois ans.
 - Particulier direct via un site de vente en ligne dédiés aux fins de série

CHENE DECORS perspectives 2015 2017

Croissance à deux chiffres
garantie sur 2015, 2016, ...

Elle permettra de
concrétiser les
diversifications enclenchées
tout en valorisant l'équipe
en place.



Cela nécessitera :

D'augmenter sa capacité de production de 50% sur 2015, financé
par un prêt de la Banque Populaire de 200k€ sur 5 ans.

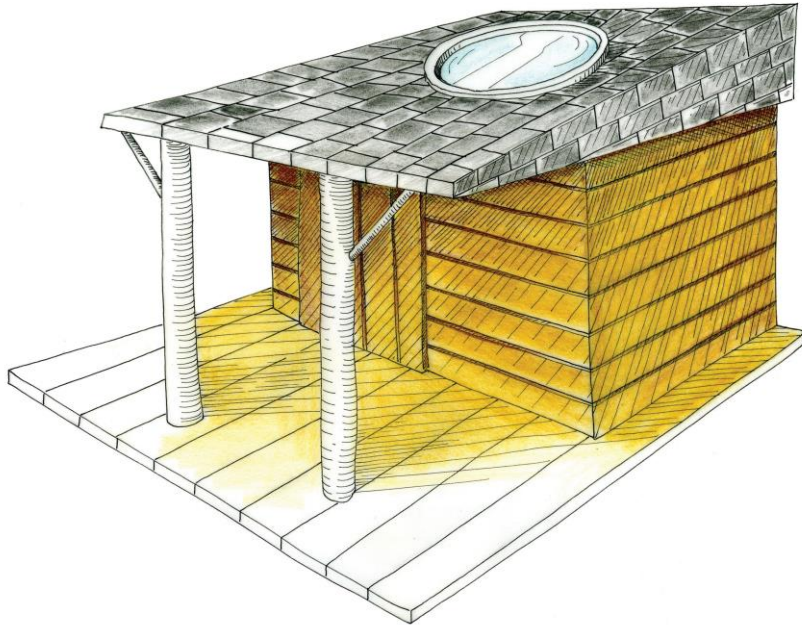
Mettre en place un flux adapté au volume en agrandissant le site,
financé par d'un crédit bail immobilier de 400k€ sur 15ans dont le
principe est validé sur 2016.

SITUATION Tecsabois Charpente

TECSABOIS CHARPENTE: Deuxième transformation
La marque pour nos revendeurs professionnels

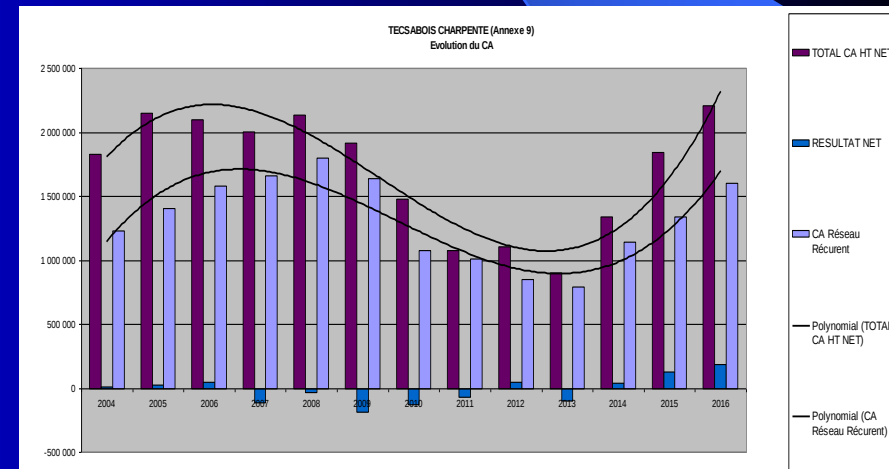
- L'outil industriel amorti permet d'être agressif commercialement sur le marché bataillé des apprentis/charreteries et nous permet d'amortir nos charges fixes.
- Notre position sur le marché de l'extension de maison est stable. Après 3 ans de ralentissement, nous allons récupérer progressivement notre volume d'affaire de 2008 (675k€) grâce à des solutions abouties.
- La mise en place d'une offre complète pour l'aménagement des propriétés et des espaces verts va nous permettre d'être présent sur ce marché.
- Le développement de produits par le DESIGN va nous permettre répondre au besoin client, réactivité, service client associé et décliné avec le produit. Rapprochement avec un cabinet spécialisé dans le cadre de la mission ministérielle parrainée par Arbocentre.
- Après notre présence au salon de Birmingham en octobre 2014, l'exportation vers l'Angleterre progresse régulièrement.

CA TECSABOIS CHARPENTE



DESIGN
produits

SUIVI
commercial



TECSABOIS CHARPENTE va retrouver un chiffre
d'affaire de plus de 2M€ dès 2017

SWOT

•FORCES	•FAIBLESSES
▪ Personnel fidele à l'entreprise ▪ Démarche orientée client ▪ Une personne recrutée pour l'export ▪ Une réseau commercial déployé sur toute la France pour Chêne Décors ▪ Une connaissance précise des besoins du client final ▪ Une innovation unique la poutre percée qui permet un séchage rapide ▪ Intégration du Design dans les innovations produits ▪ Intégration d'un responsable commerciale pour Chêne Décors début 2015. ▪ Intégration d'un responsable informatique et Système d'Information pour la holding ▪ Investissement d'un exploitant forestier dans Tecsafinance ▪ Partenariat avec une petite scierie locale pour augmenter le volume à commercialiser	▪ Manque de trésorerie ▪ Perte de la caution bancaire pour Tecsaboïs ▪ Pas suffisamment de management intermédiaire ▪ Dépendance auprès du distributeur Leroy Merlin pour Chêne Décors ▪ Image pas encore unifiée pour l'image du groupe ▪ Plus de séniors que de juniors chez Tecsaboïs Charpente ▪ Pas de formalisme de la veille technologique
•OPPORTUNITES	•MENACES
▪ Sortie de TECSABOIS du Redressement Judiciaire le 04 mars 2015. ▪ Développement des ventes grâce à l'engouement du made in France ▪ Reformation de l'équipe historique sur Tecsaboïs Charpente ▪ Possibilités de récupération du réseau des sociétés « Tickner » et « France Colombage » ▪ Prise de part de marché dans le sciage suite à la disparition de scieries ▪ Intérêt d'un particulier pour investir dans Tecsafinance ▪ Projet Européens FP7 Torchwood et Above+ ▪ Prise en charge des logos, charte graphique et site internet dans le cadre de la CCI ▪ Tecsathermique ▪ Référencement par Leroy Merlin Ibérique pour 2016	▪ Disponibilités de M.O. qualifiée autour de l'entreprise ▪ Continuité de la perte de la caution bancaire sur la société Tecsaboïs. ▪ Dynamisme du réseau « France Colombage »

TABLEAU FINANCEMENT FORINVEST

en K€	N-2	N-1	N	N + 1	N + 2	N + 3
Chiffre d'Affaires	5520	5270	5645	7903	9077	10500
Excédent Brut d'Exploitation (ou EBITDA)	(169)	(37)	100	411	714	1050
Résultat d'exploitation	(588)	(225)	(72)	233	517	773
Résultat net	(406)	(641)	(328)	137	458	710
Fonds Propres	2181	1449	1312	1449	1907	2617
Dettes Financières Nettes *	842	936	140	200	150	100
Nb Salariés	51	50	49	58	69	76

Besoins de Tecsafinance

BESOINS FINANCIERS

Pour soutenir le développement de ses filiales Tecsafinance cherche à renforcer ses fonds propres de 500 k€ par une augmentation de capital qui sera souscrite par :

Un exploitant forestier TRANSABOIS	100 k€
Un investisseur particulier local	100 k€
FORINVEST (...Je l'espère)	300 k€

Pour cette opération,
la valeur de l'action a été fixée à 2600€
dont 100€ de valeur nominale et 2500 € de prime d'émission.

UTILISATION DES FONDS

TECSABOIS :

100k€ seront affecté à sécuriser les approvisionnements en grumes.
200 k€ pour se donner les moyens de développer le débit bois sec dès 2015 (isolation de bâtiments et extension du réseau d'eau chaude).

TECSABOIS CHARPENTE :

100 k€ seront affectés au développement du nouvel abri de jardin KIMI à travers l'animation commerciale du réseau de distribution.

CHENE DECORS :

Finance seule ces besoins.

TECSAFINANCE :

100 k€ seront affectés à l'uniformisation des systèmes informatiques des trois entités (CRM/ERP/GPAO) et à la migration de la comptabilité vers un système adapté à la consolidation.

SORTIE et CONCLUSION

Délai de sortie : Entre 5 et 6 ans

Modalité de sortie par ordre de préférence : Réduction de capital, Cession de gré à gré, LBO, Entrée d'un nouvel actionnaire.

**APRES AVOIR PERMI A L'ENTITE INDUSTRIELLE DE PREMIERE
TRANSFORMATION DE REPENDRE SON VOLUME EN
S'APPUYANT SUR UNE DEUXIEME TRANSFORMATION EN
CROISSANCE,**

**PARTICIPEZ AU DEVELOPPEMENT
D'UN GROUPE DE NOTORIETE NATIONALE
SPECIALISE DANS LE CHENE.**