



leko

Nous sommes Leko.  
Nous réinventons la maison.



Maisons bois 3.0 by Leko



FIÈREMENT INVENTÉ DANS LA  
SILICON VALLEY DU BOIS  
**LES VOSGES, FRANCE**

Connectées, autonomes  
zéro énergie et personnalisées.



Notre but chez Leko est d'accélérer  
la transition mondiale vers un  
**habitat durable.**

Partie 1 : Baseline Leko

Partie 2 : L'équipe opérationnelle Leko : une équipe complémentaire

Partie 3 : Quel problème résout Leko ?

Partie 3 : Leko, bien plus que des maisons, une qualité de vie.

Partie 4 : État de la concurrence et notre différenciation

Partie 5 : Unit economics (prévisions)

Partie 6 : Taille du marché : développement national

Partie 7 : Stratégie de développement commercial et marketing

Partie 7 : Nos prévisions financières

Partie 8 : Nos besoins financiers

Partie 9 : Nos partenaires

Partie 10 : État d'avancement <sup>État</sup> du projet



François et Gaël, fondateurs de Leko.



**MANAGEMENT TEAM : LA COHÉSION DES COMPÉTENCES**



François-Xavier Cordier, 28 ans  
**Le produit, la stratégie**

**François est le co-fondateur et CEO de Leko.** Il abandonne en 2008 une prépa. HEC pour un apprentissage construction bois dans les Vosges. Il part ensuite se perfectionner chez les meilleurs dans le domaine dans plusieurs pays d'Europe. En 2010 **il est ainsi l'un des tout premiers à participer au programme Erasmus pour Jeunes Entrepreneurs, à Freiburg, en Allemagne.** Il se rend ensuite en Belgique pour travailler à l'industrialisation et à la standardisation de nouveaux procédés constructifs destinés à réduire les coûts de construction et les délais d'exécution. L'expérience acquise pendant ce projet lui permet ensuite de participer au développement d'une gamme de maisons 2.0 destinées à être commercialisées sur un lotissement de plus de 300 maisons au Luxembourg. Il se rend ensuite à Paris pour intégrer en tant qu'associé l'équipe d'une agence d'architecture pionnière en France dans le domaine du passivhaus, et plus particulièrement de villas passives. **François revient de toutes ces expériences avec une idée bien précise** : une intégration verticale comme dans l'industrie automobile où designers, architectes, ingénieurs et techniciens travailleraient main dans la main pour **faire sortir le monde du bâtiment de l'âge de pierre.** Leko était née. François est diplômé de deux baccalauréats, l'un en sciences de l'ingénieur, l'autre en construction bois.



Eric Denoual, 43 ans  
**Business Development**

**Eric est le développeur de Leko.** Eric est le plus expérimenté de la team Leko. **Il dispose de 14 années d'expérience dans les domaines de la construction et de la promotion immobilière.** Avant de rejoindre Leko, Eric a fondé le groupe Forlife Building, une société internationale spécialisée dans la construction et l'industrialisation de procédés constructifs modulaires pour le marché résidentiel. Confronté aux mêmes problèmes que la majorité des promoteurs, Eric comprend très rapidement que le monde de la construction doit être réinventé. Grâce à son expérience de la vente, il compile et analyse alors pendant plusieurs années ses retours du marché pour développer un concept qui changerait la donne. Greenloft by Forlife était née. Les maisons Greenloft s'adressent aussi bien aux primo-accédants qu'à ceux désireux d'accéder à un produit intermédiaire. Ces maisons se construisent vite, sont écologiques et abordables, tout ceci avec un design de qualité. **Ses compétences majeures sont le réseau, le réseau et le réseau. Il sait dénicher et négocier des fonciers de qualité pour monter des opérations de prestige sur les zones de chalandises premium visées par Leko (Haute Savoie, Côte d'Azur, Paris).** Eric fait partie de ces rares personnes qui ont une vision claire et globale de l'habitat de demain et de comment le vendre. Eric est autodidacte.



Gaël Defer, 24 ans  
**Directeur technique**

**Gaël est le co-fondateur et CTO de Leko.** Gaël est issu d'une famille d'artisans où chacun possède un don. Gaël est ce que l'on peut appeler un magicien du bois. Il a été formé à l'ébénisterie dans le berceau du meuble de style, à savoir les Vosges, ce qui lui confère un perfectionnisme et une précision d'exécution hors norme dans la construction. Il a exercé des fonctions de manager chez l'un des meilleurs constructeurs bois des Vosges. **Durant 6 ans il a été impliqué dans tous les aspects de la construction bois,** de la fabrication de l'ossature, à la pose du bardage et du parquet en passant par l'isolation, l'étanchéité, en bref tout ce qui constitue de près ou de loin une maison en bois de très grande qualité. L'entreprise en question s'inspirait en effet énormément de ce qui se fait dans le domaine outre-Rhin. Gaël comprend mieux que personne l'importance de la réalisation, point capital pour une entreprise innovante comme Leko qui veut réinventer la façon dont on construit les maisons. Il sait conduire des équipes, mettre en place des process et **n'a pas peur de penser et faire les choses différemment quand il estime que c'est nécessaire. Ses convictions en matière de développement durable sont très fortes.** Ses connaissances et son expérience sont inestimables pour Leko. Gaël est diplômé d'un CAP ébénisterie et d'un baccalauréat construction bois.

# La dream team Leko au complet



François-Xavier Cordier, 29 ans  
**Co-fondateur / CEO**



Eric Denoual, 44 ans  
**Développeur**



Gaël Defer, 26 ans  
**Co-fondateur / CTO**



Alain Bellucci, 55 ans  
**Board**



Romain, 25 ans  
**Ingénieur R&D**



Alois, 24 ans  
**Ingénieur R&D**

Nous avons travaillé pendant des années dans le secteur du bâtiment, et nous en sommes arrivés à ce triste constat :

**la maison individuelle est désespérément bloquée à l'âge de pierre.**

# PAS DE TRUCAGES



**Années 60**



**Aujourd'hui**

Et ce n'est pas seulement un  
problème franco-français.  
Mais bien **un problème global.**

# Exemple aux États-Unis...



**Années 80**



**2016**

Pourtant tout évolue...

# VOTRE VOITURE



1984



2016

# VOTRE TÉLÉPHONE



1984



2016

# ET MÊME VOTRE CAFETIÈRE



1990



2016

## **Alors pourquoi ?**

Pourquoi pendant que tout évolue la maison individuelle reste désespérément bloquée à l'âge de pierre ?

Nous avons longtemps analysé le marché pour en comprendre les blocages. Les freins sont nombreux mais deux s'en dégagent nettement et expliquent cet immobilisme :

**1. L'EXPERIENCE UTILISATEUR**

**2. LA PERSONNALISATION**

# Maison 1.0 et EXPERIENCE UTILISATEUR

On parle d'expérience utilisateur pour une app, pour un téléphone, en bref pour un produit, mais jamais pour une maison. Car il n'y a pas d'expérience utilisateur dans une maison. Prenons un exemple concret : une panne sur votre système de chauffage. Réflexe ? Vous appelez un plombier. Si vous êtes chanceux vous arriverez à en avoir un au téléphone (après des dizaines de tentatives). Et s'il est poli il vous répondra qu'il viendra, un jour... C'est là que le cauchemar commence.



**L'expérience utilisateur  
dans une maison traditionnelle.**

**Et l'expérience utilisateur  
dans une maison Leko ?**



# Plus qu'une application, une nouvelle façon de vivre.



## Télécommande

Contrôlez la température et la ventilation de votre maison Leko directement depuis votre smartphone. Ajustez en temps réel, à mille lieues de chez vous.

AUTO

## Mode 100% Auto

Vous prenez une douche ou vous êtes en train de cuisiner ? Votre maison Leko le détecte et enclenche automatiquement le mode boost de la ventilation, afin de maintenir une atmosphère intérieure pure.



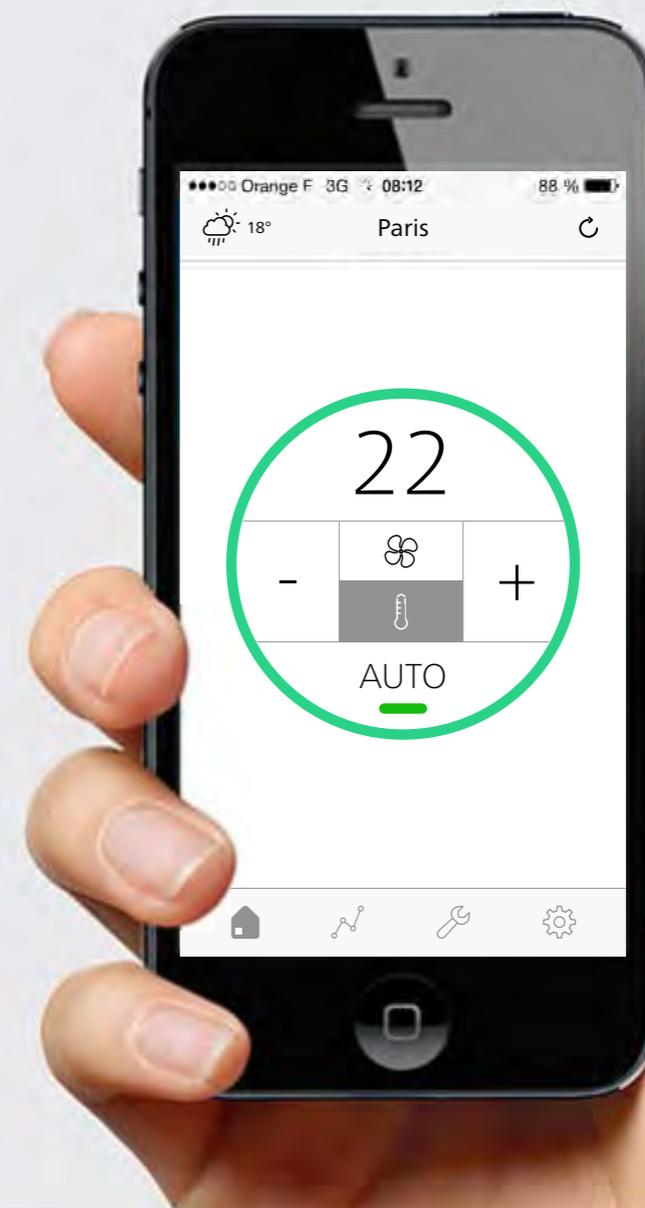
## Energy History

Vos consommations d'énergie (eau, électricité), en temps réel, avec une synthèse au jour, au mois, à l'année. Avant il fallait attendre la facture en fin de mois, mais ça c'était avant.



## SAV 24/7

Marre des plombiers hors de prix qu'il faut prier ? Nous aussi ! Votre maison Leko est livrée avec l'entretien. Elle détecte automatiquement les dysfonctionnements et appelle un technicien. Une panne le matin, le soir c'est réparé.



**L'expérience utilisateur  
dans une maison 3.0 Leko porte  
un nom, le Leko Ranger.**

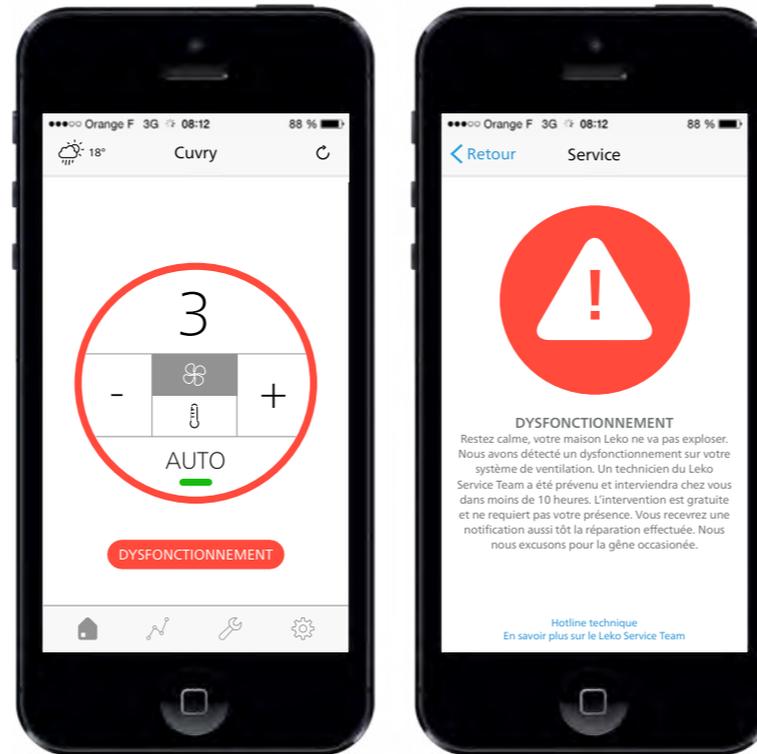


# Leko Ranger

## La maison livrée avec son ange gardien.

La maison Leko est connectée à internet. Elle se contrôle donc de n'importe où. Mais que se passe-t-il s'il y a un problème sur le système de chauffage par exemple ? La maison le détecte automatiquement et appelle un technicien pour régler le problème. Pas un plombier.

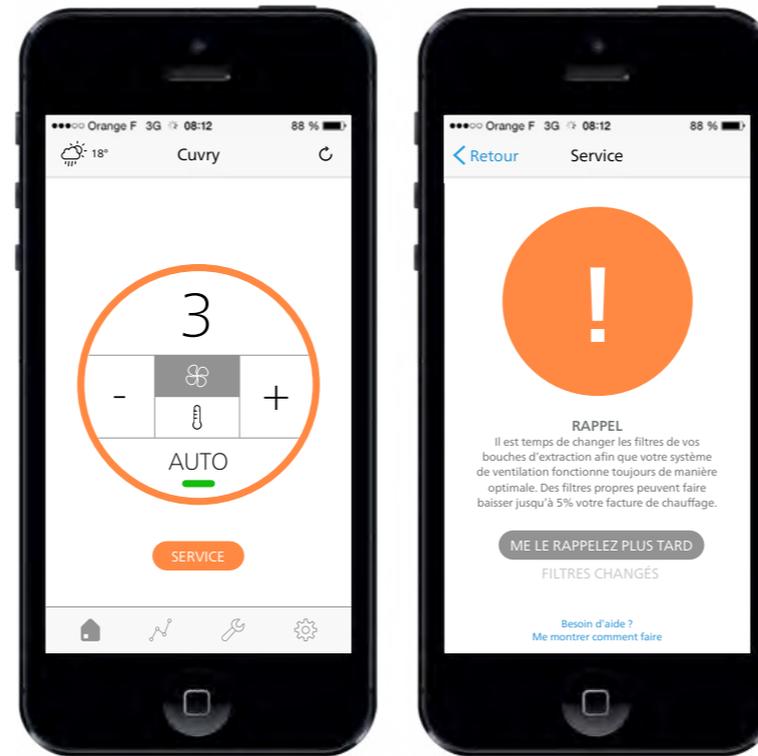
Un Leko Ranger. Dormez tranquille, tout est sous contrôle.



# Rouge, Le Leko Ranger est en route.

Une panne ? Pas de panique, votre maison l'a détecté et vous prévient. Voici le message que vous recevrez :

« Restez calme, votre maison Leko ne va pas exploser. Nous avons détecté un dysfonctionnement sur votre système de ventilation. Un Leko Ranger a été prévenu et interviendra chez vous dans moins de 10 heures. L'intervention est gratuite et ne requiert pas votre présence. Vous recevrez une notification aussitôt la réparation effectuée. Nous nous excusons pour la gêne occasionnée. »



# Orange, entretien à venir.

Soyez informé, pas alarmé. La couleur orange annonce un entretien à faire, par exemple les filtres de ventilation à changer. Pas de panique nous avons pensé à tout. Grâce aux vidéos de tutoriels intégrées, vous pourrez changer les filtres en quelques secondes et continuer à respirer un air pur. Pas le temps ? Demandez à l'application de vous le rappeler plus tard. Le CPU Leko est connecté à internet, et prévient ainsi les pannes. Une inspection annuelle est effectuée par le Leko Ranger.



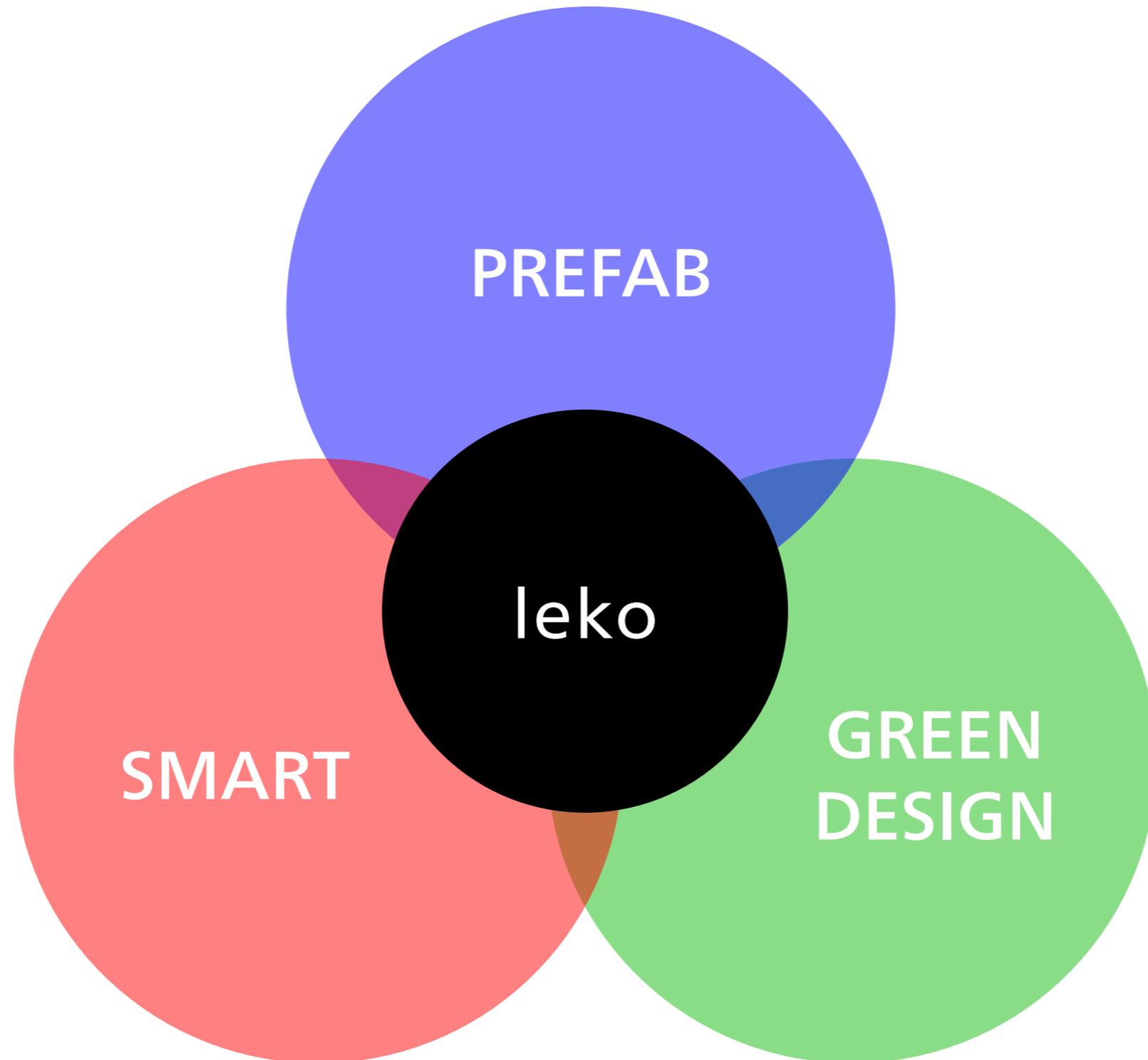
# Vert. Have fun!

Enfin une interface digne de ce nom. Avec l'app Leko Mobile pour smartphone vous avez la main sur votre maison : température et ventilation réglables en un seul clic, à mille lieux de chez vous. Une fuite d'eau ou une lampe qui est restée allumée ? L'application Leko vous envoie une notification.

Leko développe cette  
technologie dans un cluster  
R&D unique en Europe.



Leko, une solution **tout-en-un**.  
Bien plus que des maisons, une **qualité de vie**.



# Maison traditionnelle et PERSONNALISATION.

Cela prend beaucoup de temps et d'argent pour construire une maison sur-mesure. C'est en fait quasiment impossible d'industrialiser quelque chose d'aussi unique, d'aussi individuel. C'est pourquoi la majorité des constructeurs de maisons individuelles proposent les mêmes modèles depuis 30 ans. Mais ce n'est pas la solution. Dans l'automobile, dans l'ameublement la tendance est à la personnalisation. Les gens veulent en effet des maisons qui leur ressemblent.

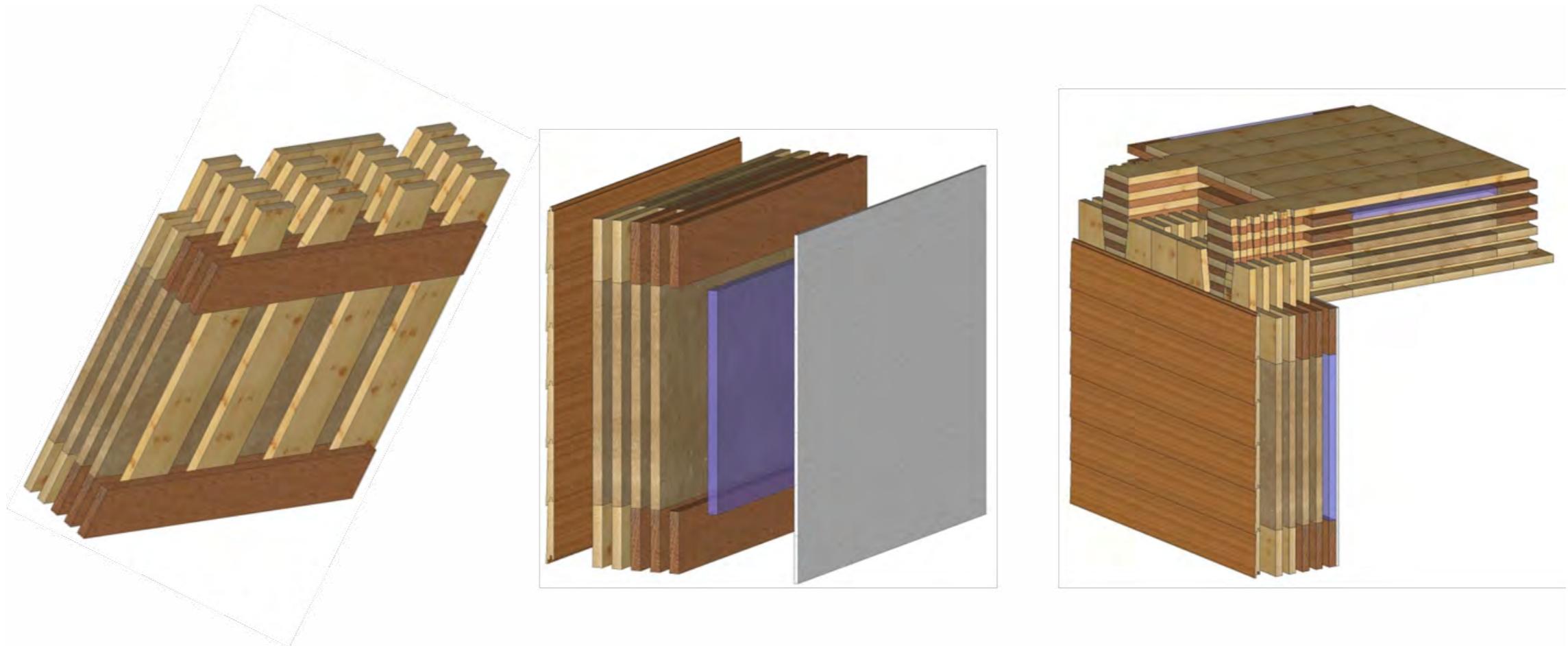
# **La réponse : Leko CWT<sup>®</sup>**

## **Le summum de l'industrialisation**

Grâce à une technologie de rupture, mise au point ici dans la Silicon Valley du bois, au sein d'un laboratoire, le LERMAB, puis développée par LEKO, nous serons bientôt en mesure de construire de l'unitaire en série, en d'autre terme industrialiser la maison sur-mesure, l'habitat sur-mesure.

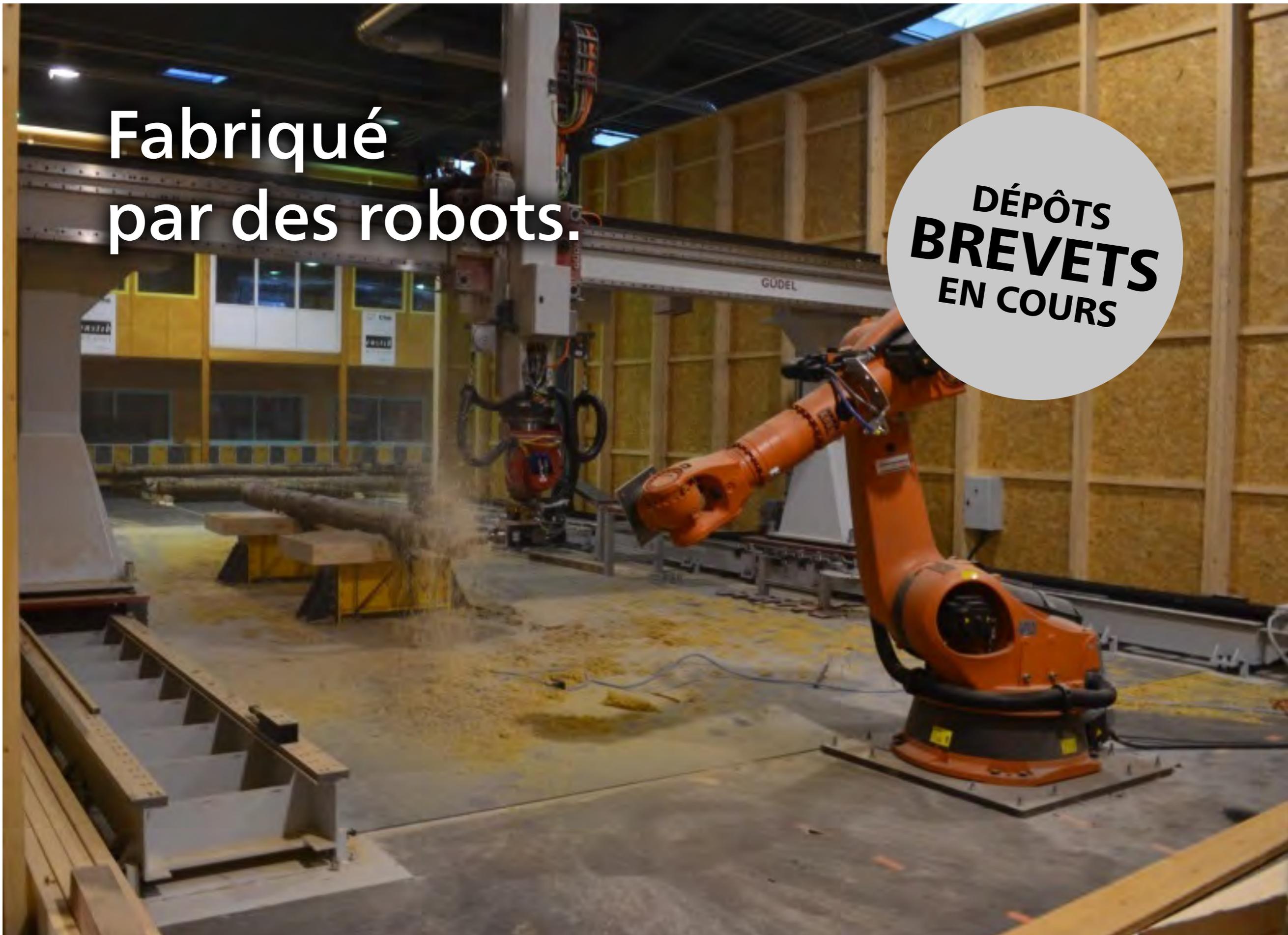
# NOUVEAU TECHNOLOGIE EXCLUSIVE : Leko CWT® (Crossing Wood Technology)

Brevetabilité confirmée



Fabriqué  
par des robots.

DÉPÔTS  
**BREVETS**  
EN COURS



COMME DANS L'INDUSTRIE AUTO

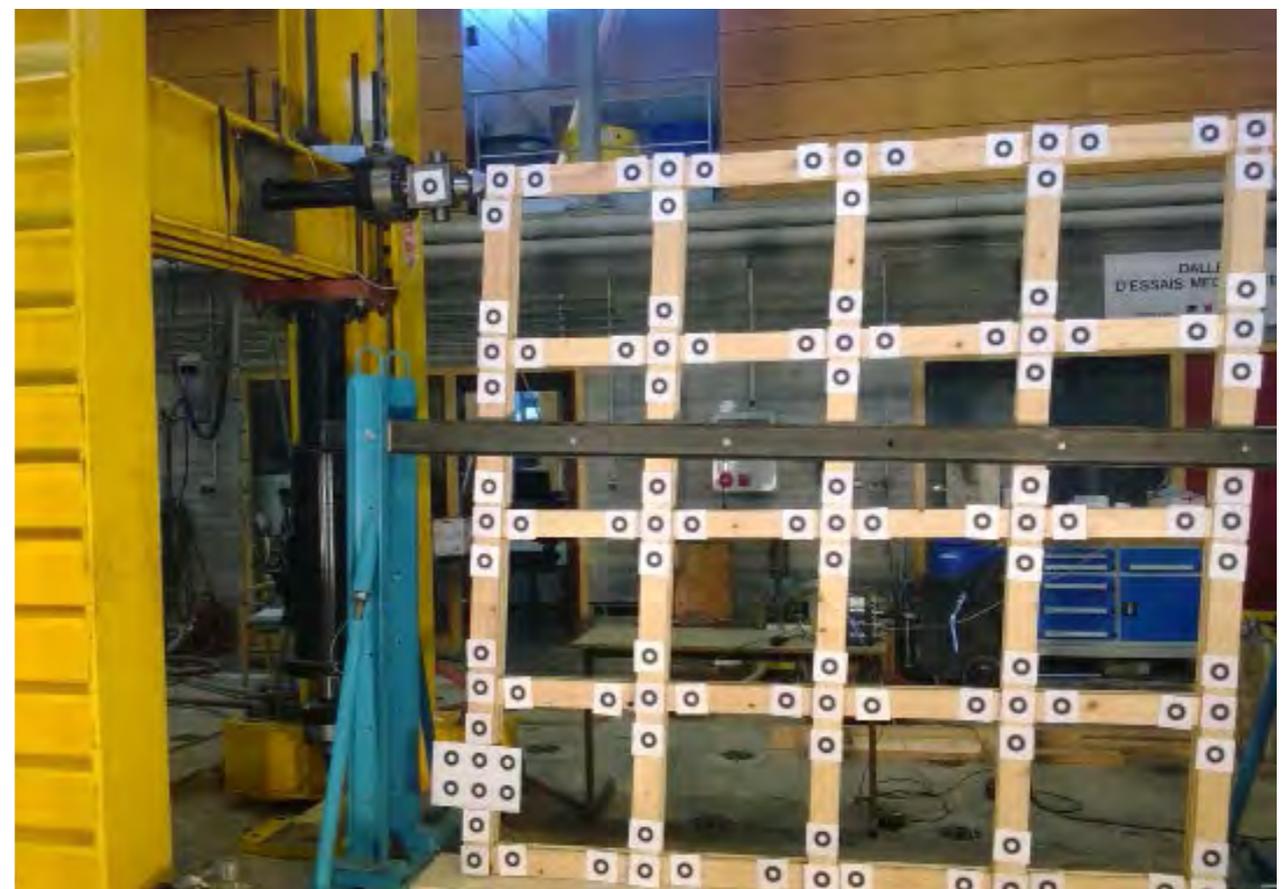
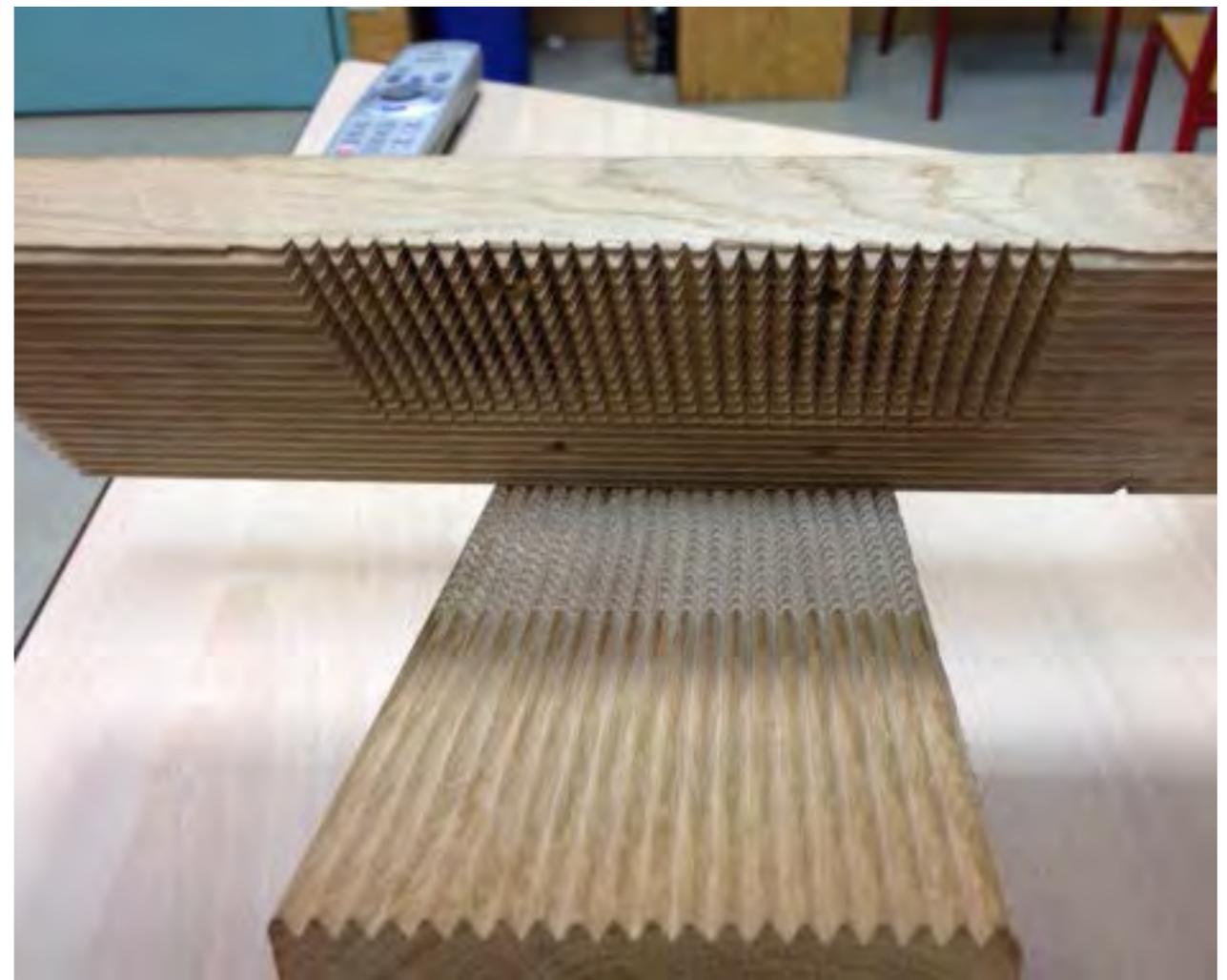




+



Collaboration avec le Laboratoire d'Études et de  
Recherche sur le MAtériau Bois





# INTÉRÊTS DE CE NOUVEAU SYSTÈME ?

- 1- **Construire du sur-mesure en série**, grâce à la robotisation.  
En d'autres termes, le summum de l'industrialisation.
- 2- **Valorisation de bois feuillus sous-valorisés (classes C&D).**  
2/3 des forêts françaises sont constituées de feuillus.  
  
3- Ce bois local part actuellement en bois énergie...  
Avec ce système **le bois de chauffage devient bois de construction.**
4. **Permettra, à terme, d'atteindre l'objectif de Leko, à savoir la démocratisation de la maison bois zéro chauffage.**

# FOCUS SUR LES APPROOS :

Appros sécurisées, grâce à la technologie Leko CWT®  
(construire des maisons en bois feuillu)

2/3 de la forêt française = bois feuillu

# 64%

Il apparaît aujourd'hui comme une évidence pour l'industrie française d'utiliser et de gérer sa ressource forestière par ailleurs insuffisamment mobilisée. En effet, la France qui possède les forêts de feuillus parmi les plus grandes d'Europe, utilise peu d'une part ces bois, mais exporte même ceux-ci sans valeur ajoutée ce qui est une hérésie économique (Figure 1).

| Pays          | Surface forestière totale (Mha) | Surface feuillus (Mha) | Volumes sciages 07 (Mm3) | Ratio (m3/ha) |
|---------------|---------------------------------|------------------------|--------------------------|---------------|
| Roumanie      | 6,3                             | 4,4 (70%)              | 1,974                    | 0,448         |
| <b>France</b> | <b>15,5</b>                     | <b>9,8 (63%)</b>       | <b>1,890</b>             | <b>0,193</b>  |
| Espagne       | 8,8 (1)                         | 3,2 (36%)              | 1,152                    | 0,36          |
| Allemagne     | 10,3                            | 3 (29%)                | 1,142                    | 0,38          |



Sources : developpement-durable.gouv.fr FCBA nov. 2013

Figure 1 : Répartition de la surface forestière dans quelques pays Européens

# Construire de l'unitaire en série.



Figure 2 : Mise en place d'une filière d'utilisation du bois secondaire sur le modèle des parpaings avec un impact écologique vertueux [5]

# CWT Leko vs CLT vs ossature bois

Plus résistant  
et isolant que  
l'ossature bois  
et le CLT.

Pas de colle,  
pas de temps de séchage.

Assemblage  
100% mécanique,  
assemblage garanti.

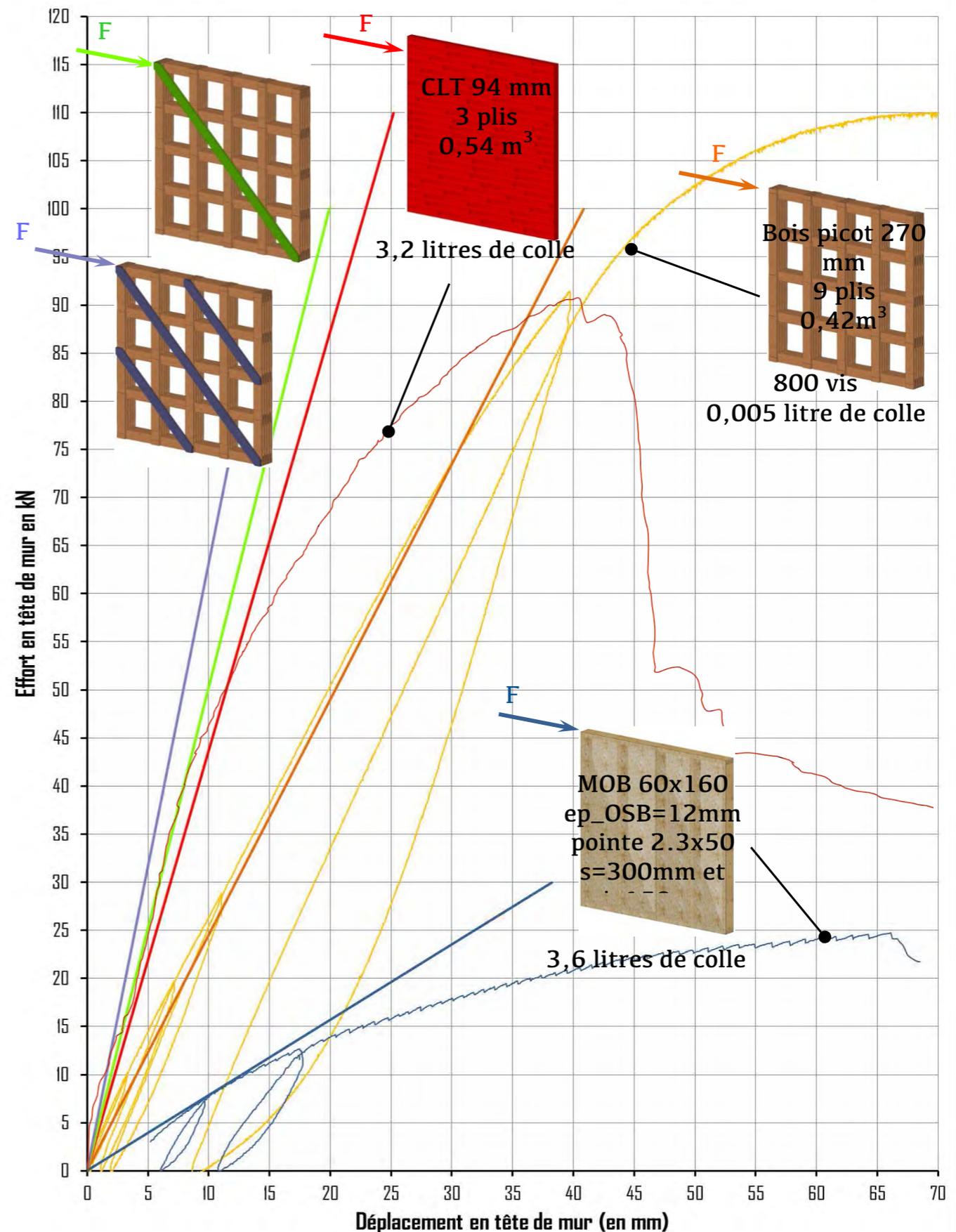


Figure 3 : Comportements de parois en bois croisé simple et renforcés comparés aux comportements d'une paroi en CLT 3 plis et une paroi en ossature bois standard.

## **Les architectes et le CWT® ?**

LEKO travaille en collaboration avec les meilleurs architectes bois en Europe.

Avec le CWT® la seule limite au projet c'est votre imagination.





Certains de nos partenaires ont reçu le prix Best Architects 2016, mettant en avant les architectes les plus prometteurs de la scène germanophone.





# L'ADN d'une maison Leko : la qualité de vie.



# LE POINT SUR LA PI (PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE)

| <b>BREVETABILITÉ</b>  | <b>CWT LEKO</b><br>(enveloppe /structure bois) | <b>CPU LEKO</b><br>(App Leko + coeur technique) |
|---|--|---|
|    | Nouveau système constructif Leko CWT           | Accessibilité                                   |
|  | Intégration des réseaux (ELEC, EAU, AIR)       | Connectivité                                    |
|  | Assemblage plug&play des murs sur chantier     | Maintenance over-the-air                        |
|  | Système d'implantation minute sur chantier     | Réparation minute                               |
|  | Transport des éléments                         | Interface utilisateur                           |

Qui sont les concurrents de Leko ?  
En quoi nous différencions nous d'eux ?



En premier lieu les constructeurs  
de maisons bois préfabriquées  
**env.1400 EUR/M2**



Mais également les constructeurs bois 2.0,  
de maisons écolo-performantes.

**= 1800-3500 EUR/M2**

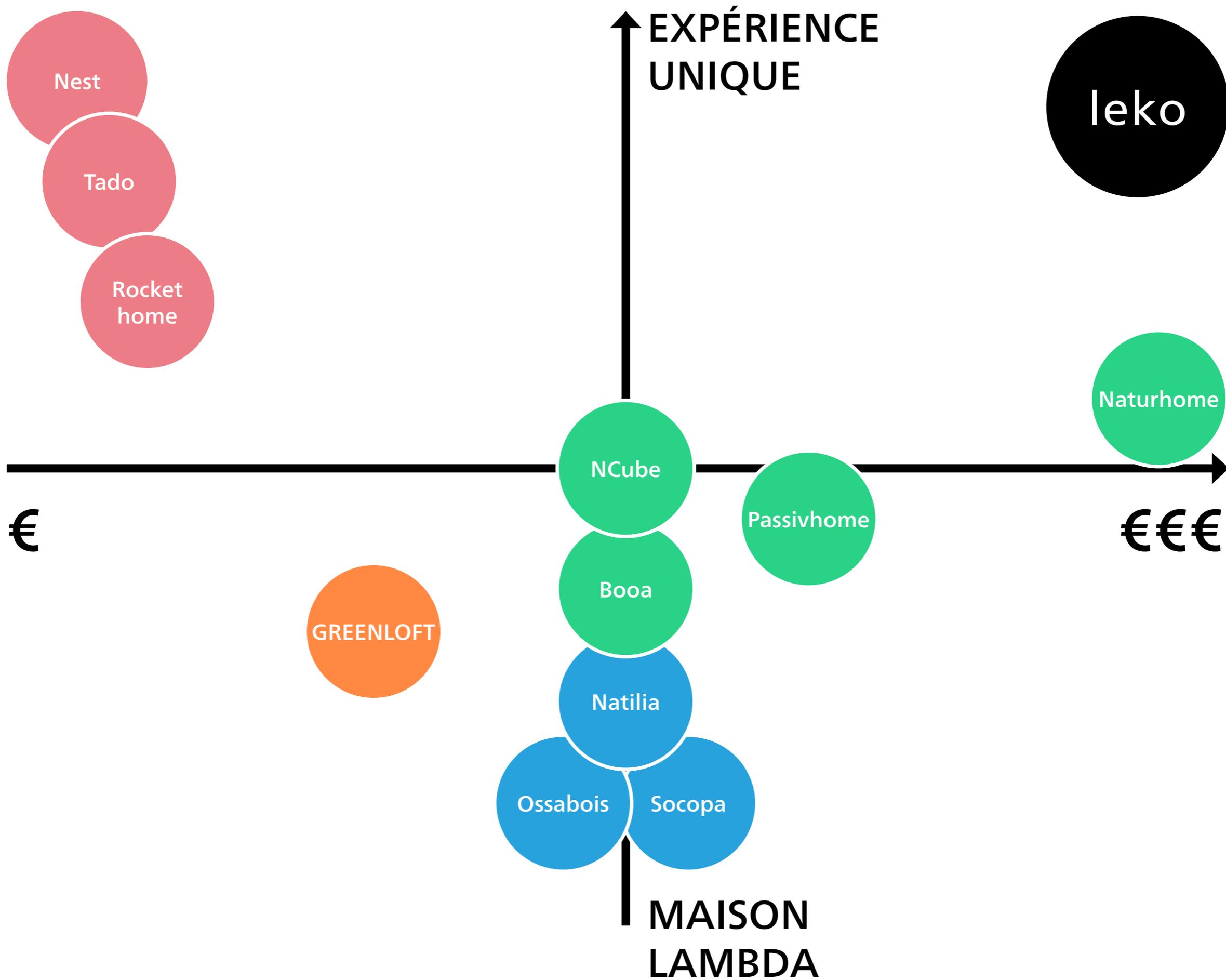


Et enfin de nouvelles sociétés comme Nest,  
qui conçoivent des solutions intelligentes  
pour connecter la maison.

# ÉTAT DE LA CONCURRENCE EN BREF

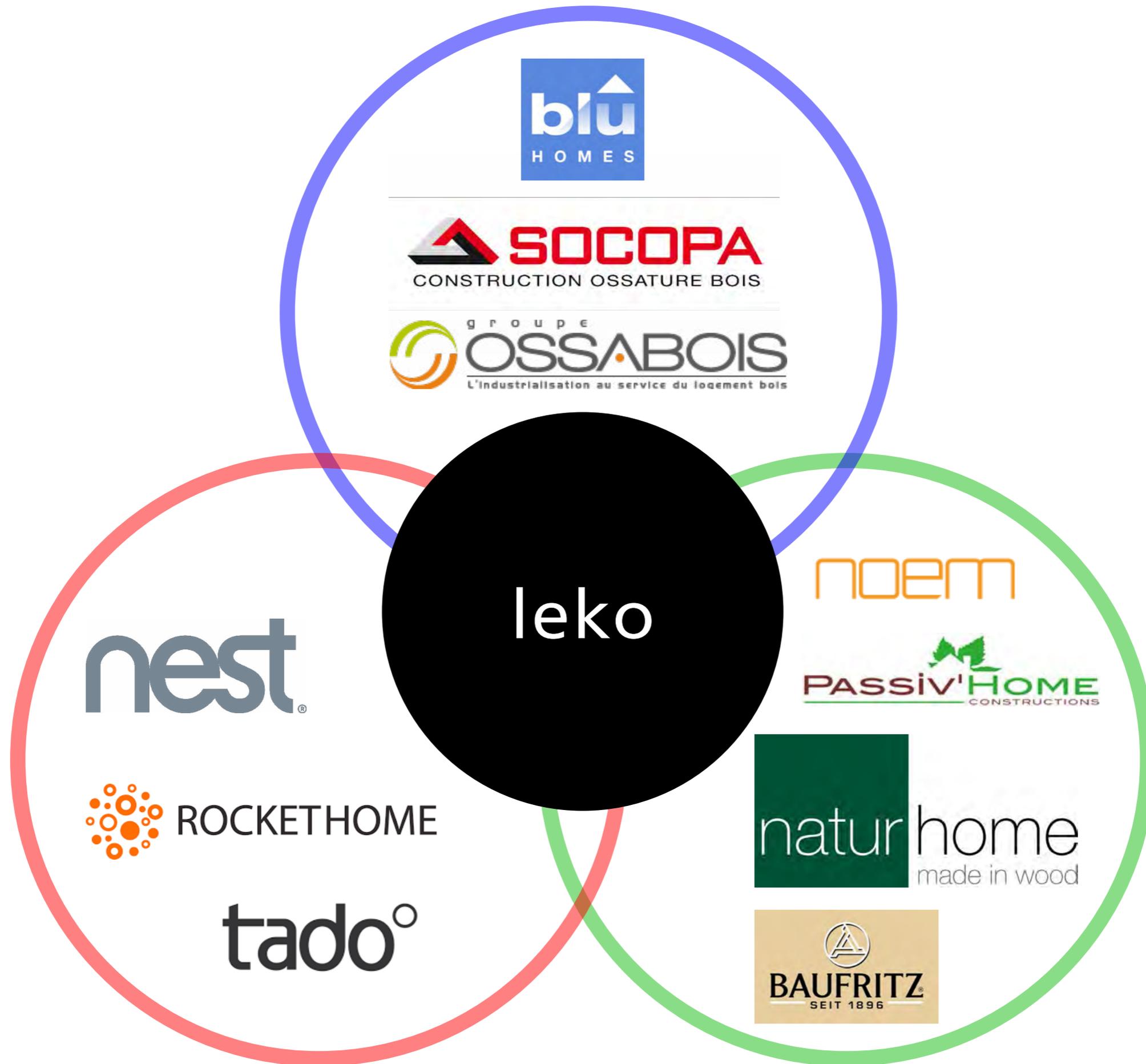


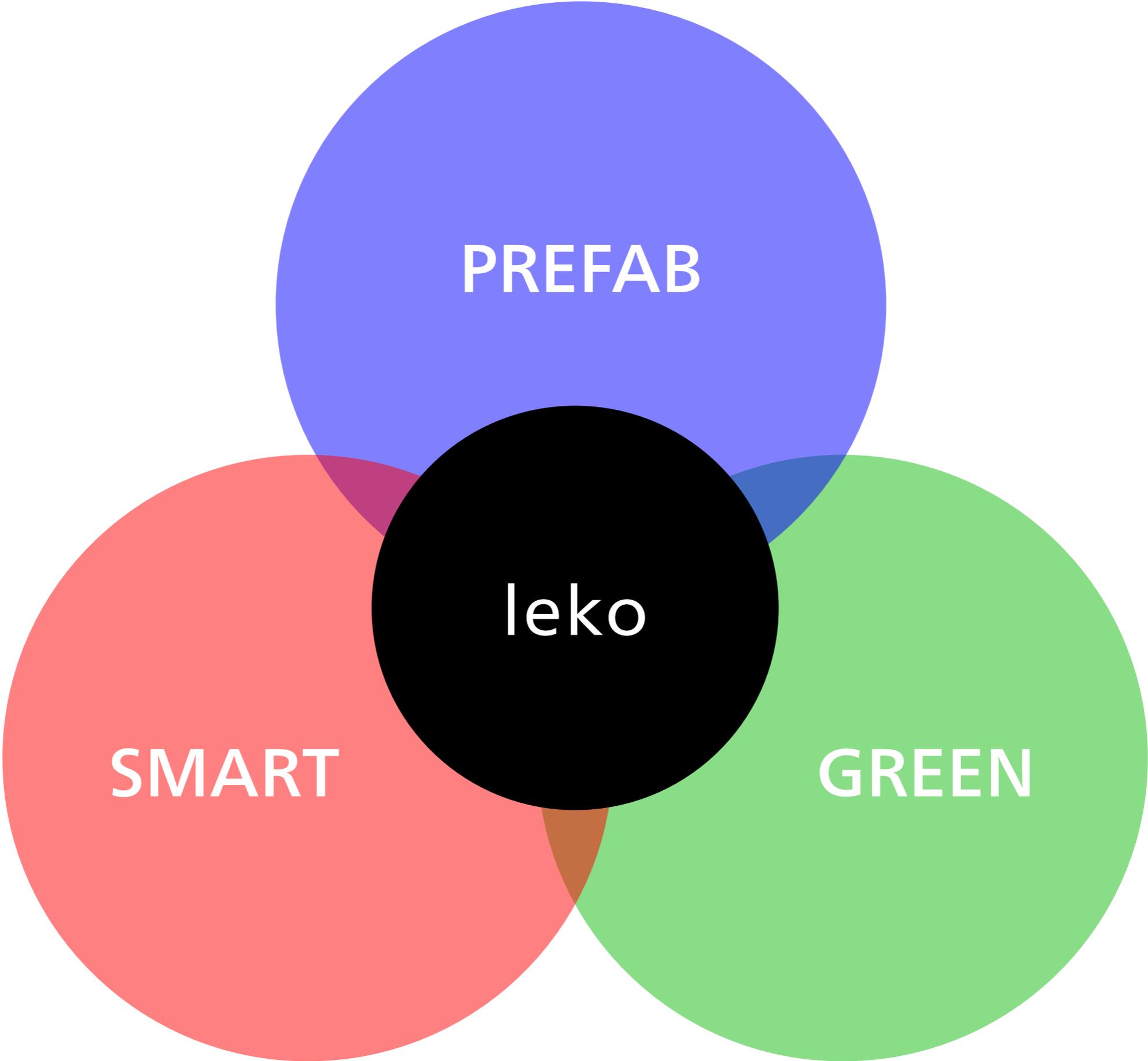
D'un côté donc, les constructeurs de maisons préfab, de l'autre les constructeurs green et enfin des sociétés spécialisées dans la « smart home ».



# 3 POINTS DE DIFFÉRENCIATION

1. **Green design** : des maisons bois super efficaces, au style résolument contemporain.
2. **Smart** : des maisons bois connectées.  
Un écosystème unique (hardware+software), maintenance over-the-air, SAV intégré.
3. **Prefab : Leko CWT : nouveau système constructif disruptif**  
Construire de l'unitaire en série.





Et dans le détail versus  
un concurrent direct ?

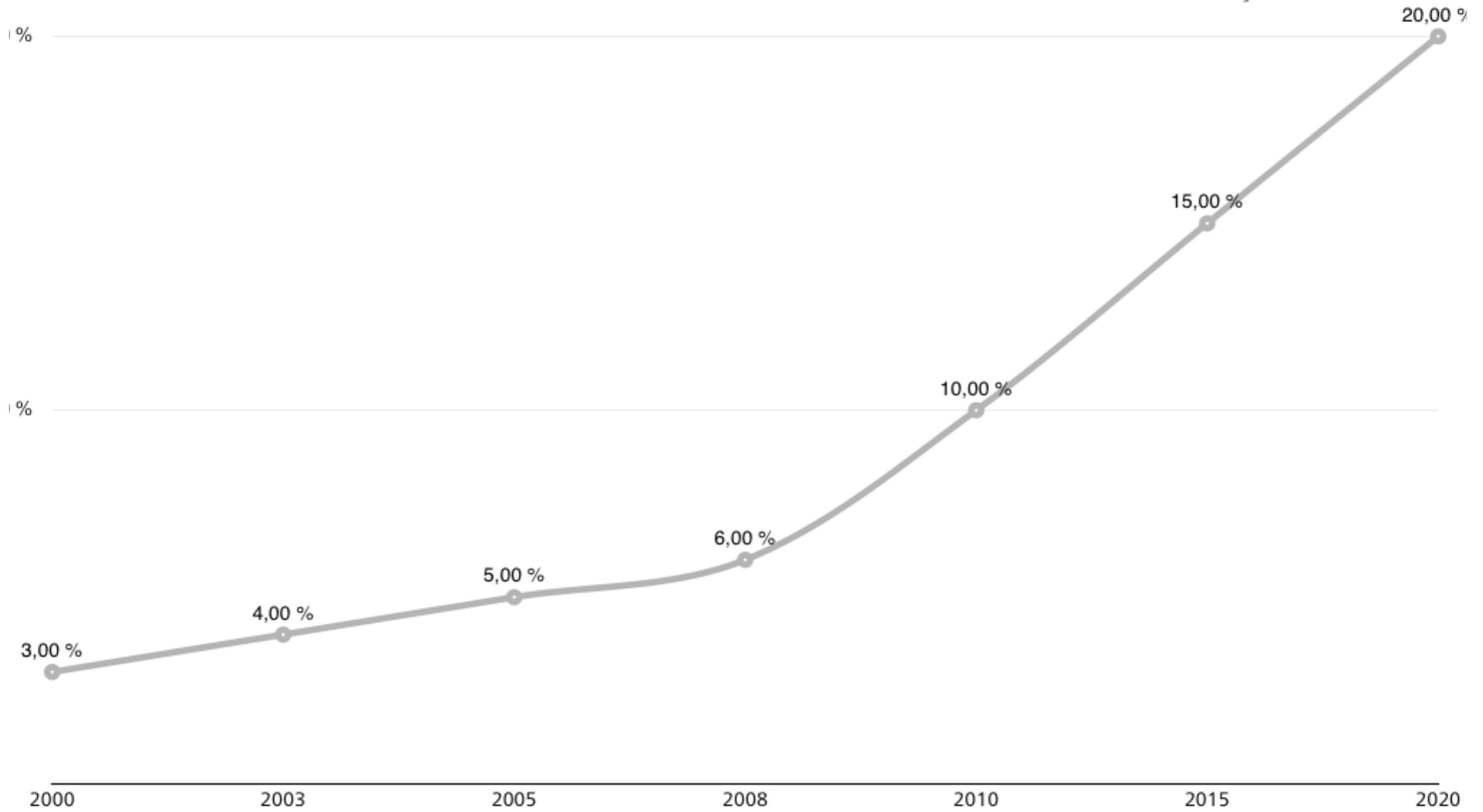
# LEKO VS UN CONCURRENT DIRECT

(NATURHOME = 60 VILLAS/AN)

|                        | <br>= 30M€ CA 2014 - panier moyen 500k€ |                 |
|------------------------|---|--|
| ARCHITECTURE           | Sur-mesure  | Sur-mesure / partenariat avec<br><b>Innauer-Matt Architekt</b><br><b>Prix Best Architects 2016</b> |
| FABRICATION            | Made in <b>Luxembourg</b>   | Fièremment fabriqué dans<br>les Vosges, <b>France</b>  |
| PROCESS                | <b>Semi-automatisé</b> - 1 ingénieur bois / projet<br>pendant 1 mois - rendement moyen                                    | <b>Robotisé</b> - construire du sur-mesure<br>en série - rapidité de fabrication                   |
| SYSTÈME<br>CONSTRUCTIF | <b>Obsolète</b> (ossature bois)   | <b>De rupture</b> (Leko CWT®)  |
| R&D                    | <b>Obsolète</b> - pas de R&D interne sur<br>cette thématique  | <b>De rupture</b><br>R&D continue  |
| MARCHÉ                 | France - <b>Belgique - Luxembourg</b>   | France   |
| RÉSEAU VENTE           | <b>Bien implanté sur Belgique<br/>&amp; Luxembourg,</b><br><b>1 personne sur la France</b>                                | <b>BizDev Leko</b><br>avec 14 années d'expérience<br>dans la promotion                             |
| PRIX                   | à partir de 3000 EUR  | <b>à partir de 3800 EUR</b>  |

Leko un constructeur de maisons bois  
de plus sur un marché saturé ?

# Part de la construction bois dans le marché de la maison individuelle Français



+400% en 10 ans.

Toute nouvelle technologie a d'abord un coût unitaire élevé avant de pouvoir être démocratisée.

La stratégie de Leko est d'entrer par le haut du marché, où les clients sont prêts à payer plus cher pour avoir accès à cette nouveauté.

# Leko Homes Master Plan :

devenir leader sur le marché de l'habitat premium.



Objectif = marché haut de gamme.

| Segments de prix<br>TTC hors terrain | Marché<br>traditionnel | Marché Bois<br>Constructeurs | Marché Bois<br>Architectes |
|--------------------------------------|------------------------|------------------------------|----------------------------|
| Populaire<br>< 110 000 €             | 43 %                   | 22 %                         | 7 %                        |
| Intermédiaire<br>110 000 à 175 000 € | 39 %                   | 26 %                         | 18 %                       |
| Luxe<br>> 175 000 €                  | 18 %                   | 52 %                         | 75 %                       |

Source : Caron marketing

Marché premium France = 4,5 Md euros

## **Et ensuite ?**

Leko souhaite développer le CWT sur le marché du collectif pour atteindre des volumes plus importants et donc des économies d'échelle.

# LE CLIENT CIBLE LEKO

**CSP+ de 35 à 55 ans,  
revenu imposable annuel supérieur à 200k€.**

Essentiellement des professions libérales et cadres supérieurs. Ils n'achètent pas un produit car il est éco-responsable, mais parce que c'est le meilleur. Et comme c'est le meilleur, il est éco-responsable. Ils ont le goût du bon, du beau. Ils consacrent une part importante de leurs revenus à voyager. Épicuriens dans l'âme, ils savent recevoir et veulent profiter de leur maison pour faire découvrir des choses à leurs enfants ou leurs amis. Ils mangent bio, mais vont de temps en temps au Mc Do, votent au centre, ont une voiture hybride, ou idéalement une Tesla, ont envie de partir en voyage au Costa Rica et ont un diplôme Bac +5. Ils savent se faire plaisir, mais avec discrétion et discernement. Ils ne sont pas dans le démonstratif.

**LEKO, LE TESLA DE LA  
MAISON INDIVIDUELLE.**

Comment voyez-vous Leko dans 10 ans ?

LEKO vise une place de leader, à savoir 15/20% du marché de la maison bois, soit 400 M€ de CA en France à terme.

leko  
400 M€

2,5Md€

= MARCHÉ  
DE LA MAISON  
BOIS DANS LE  
MARCHÉ DE  
LA MAISON

20Md€

= MARCHÉ TOTAL  
DE LA MAISON  
INDIVIDUELLE

Comment voyons-nous la progression du CA sur les 3 prochaines années ? Comment allons-nous y arriver ? À combien de maisons vendues correspondent ces chiffres ?

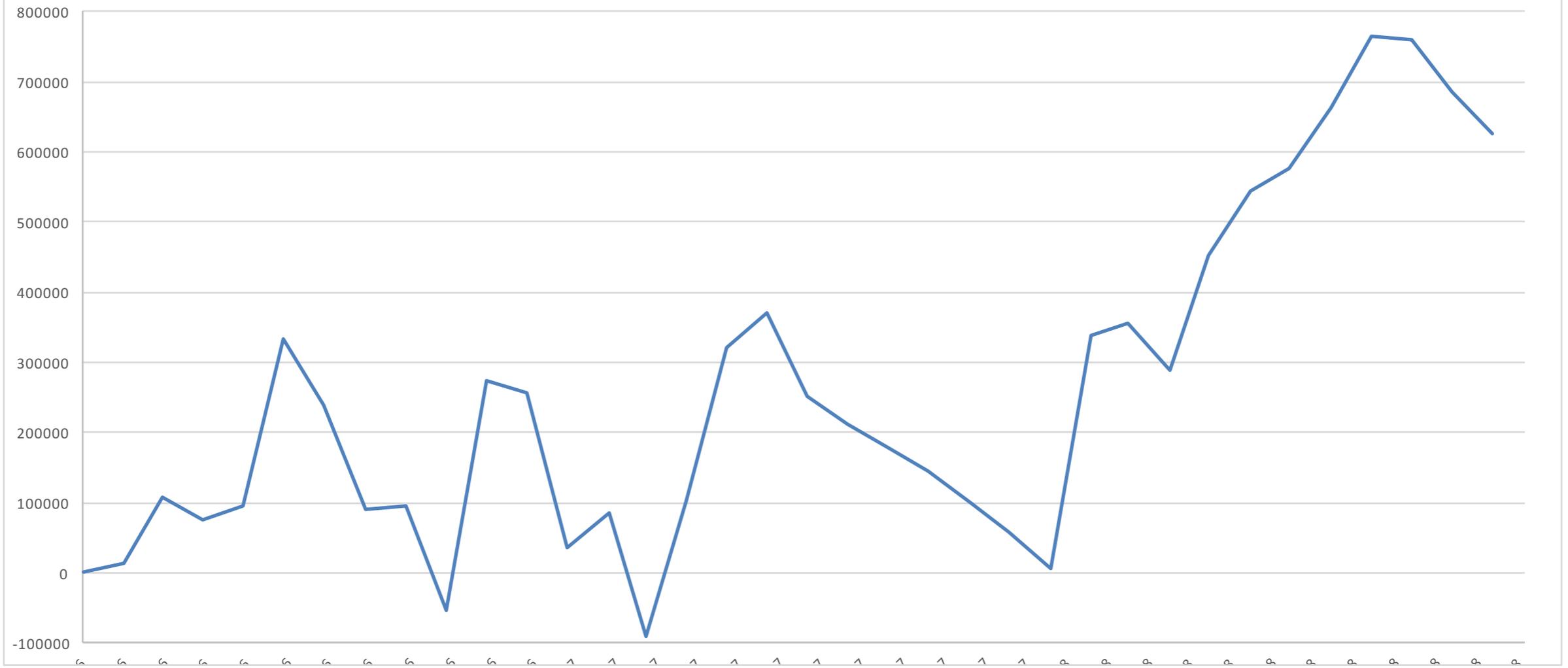
# Compte de résultat synthétique

| Désignation                                     | 2016            | 2017             | 2018             |
|---|-----------------|------------------|------------------|
| <b>Ventes</b>                                   | <b>663 814</b>  | <b>2 083 081</b> | <b>5 833 843</b> |
| Achats consommés                                | 621 779         | 1 491 217        | 4 181 363        |
| <b>Marge globale</b>                            | <b>42 035</b>   | <b>591 864</b>   | <b>1 652 479</b> |
| <b>Consommations intermédiaires</b>             | <b>177 757</b>  | <b>432 852</b>   | <b>547 867</b>   |
| Fournitures consommables                        | 9 580           | 10 280           | 10 780           |
| Services extérieurs                             | 168 177         | 422 572          | 537 087          |
| <b>Valeur ajoutée</b>                           | <b>-135 722</b> | <b>159 012</b>   | <b>1 104 613</b> |
| Subventions d'exploitation                      | 0               | 72 791           | 33 497           |
| Impôts et taxes                                 | 5 595           | 14 191           | 59 745           |
| Charges de personnel                            | 123 779         | 130 146          | 140 294          |
| <b>Excédent brut d'exploitation</b>             | <b>-265 096</b> | <b>87 467</b>    | <b>938 070</b>   |
| Reprises sur provisions + Transferts de charges | 0               | 0                | 0                |
| Autres produits                                 | 0               | 0                | 0                |
| Autres charges                                  | 0               | 0                | 0                |
| Dotations aux amortissements                    | 5 085           | 18 579           | 34 553           |
| Dotations aux provisions                        | 0               | 0                | 0                |
| <b>Résultat d'exploitation</b>                  | <b>-270 181</b> | <b>68 888</b>    | <b>903 517</b>   |
| Produits financiers                             | 0               | 0                | 0                |
| Charges financières                             | 0               | 0                | 0                |
| <b>Résultat financier</b>                       | <b>0</b>        | <b>0</b>         | <b>0</b>         |
| <b>Résultat courant</b>                         | <b>-270 181</b> | <b>68 888</b>    | <b>903 517</b>   |
| Produits exceptionnels                          |                 |                  |                  |
| Charges exceptionnelles                         | 0               | 0                | 0                |
| <b>Résultat exceptionnel</b>                    |                 |                  |                  |
| Participation des salariés                      | 0               | 0                | 0                |
| Impôt société                                   | 0               | 0                | 0                |
| <b>Résultat de l'exercice</b>                   | <b>-270 181</b> | <b>68 888</b>    | <b>903 517</b>   |
| <b>Capacité d'autofinancement</b>               | <b>-265 096</b> | <b>87 467</b>    | <b>938 070</b>   |

## Financement global

| Designation                                      | 2015           | 2016           | 2017          | 2018          |                |
|--|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| <b>Capitaux propres</b>                          | <b>157 900</b> | <b>381 150</b> | <b>72 791</b> | <b>33 497</b> | <b>645 338</b> |
| Capital  | 117 900        | 381 150        | 0             | 0             |                |
| <i>Augmntation de capital leko invest wiseed</i> | 117 900        | 381 150        | 0             | 0             |                |
| Augmentation de comptes courants                 | 30000          | 0              | 0             | 0             |                |
| Remboursement de comptes courants                | 18000          | 0              | 0             | 0             |                |
| Primes et subventions bpi                        | 28000          |                | 72 791        | 33 497        |                |
| <i>Subventions d'investissements envisagées</i>  |                |                | 0             | 0             |                |
| <b>Emprunts</b>                                  |                | <b>187 302</b> | <b>22 381</b> | <b>7 460</b>  | <b>217 143</b> |
| <i>Emprunt 1 et 2 (BPI)</i>                      |                | 187 302        | 22 381        | 7 460         |                |
| <b>Cessions d'immobilisations</b>                |                | <b>0</b>       | <b>0</b>      | <b>0</b>      |                |
| Immobilisations incorporelles                    |                | 0              | 0             | 0             |                |
| Immobilisations corporelles                      |                | 0              | 0             | 0             |                |
| Immobilisations financières                      |                | 0              | 0             | 0             |                |
| Rbt immobilisations financières                  |                | 0              | 0             | 0             |                |
| <b>Total des financements</b>                    | <b>157 900</b> | <b>568 452</b> | <b>95 172</b> | <b>40 957</b> | <b>862 481</b> |
| <b>Crédits-bails</b>                             | <b>40 000</b>  |                |               |               |                |
| <i>Machines ossature bois</i>                    |                | 0              | 0             | 0             |                |
| <i>Robotisation Chaine production</i>            |                |                |               |               |                |
| <i>Vehicules</i>                                 | 40 000         |                |               |               |                |

### Trésorerie sur 3 ans



## Charges de personnel

| Désignation                        | 2016           | 2017           | 2018           |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Salaires nets</b>               | <b>50 100</b>  | <b>57 600</b>  | <b>63 042</b>  |
| <i>Gael</i>                        | 22 500         | 30 000         | 33 000         |
| <i>R &amp; D - CWT</i>             | 24 420         | 24 420         | 26 862         |
| <i>R &amp; D - CWT</i>             | 3 180          | 3 180          | 3 180          |
| <b>Charges sociales patronales</b> | <b>40 579</b>  | <b>47 066</b>  | <b>51 773</b>  |
| <i>Gael</i>                        | 19 459         | 25 946         | 28 541         |
| <i>R &amp; D - CWT</i>             | 21 120         | 21 120         | 23 232         |
| <b>Autres charges de personnel</b> | <b>31 660</b>  | <b>37 960</b>  | <b>37 960</b>  |
| <i>Médecine du travail</i>         | 160            | 160            | 160            |
| <i>FX fees</i>                     | 31 500         | 37 800         | 37 800         |
| <b>Charges de personnel</b>        | <b>122 339</b> | <b>142 626</b> | <b>152 775</b> |

### Besoins humains au regard du développement de Leko.

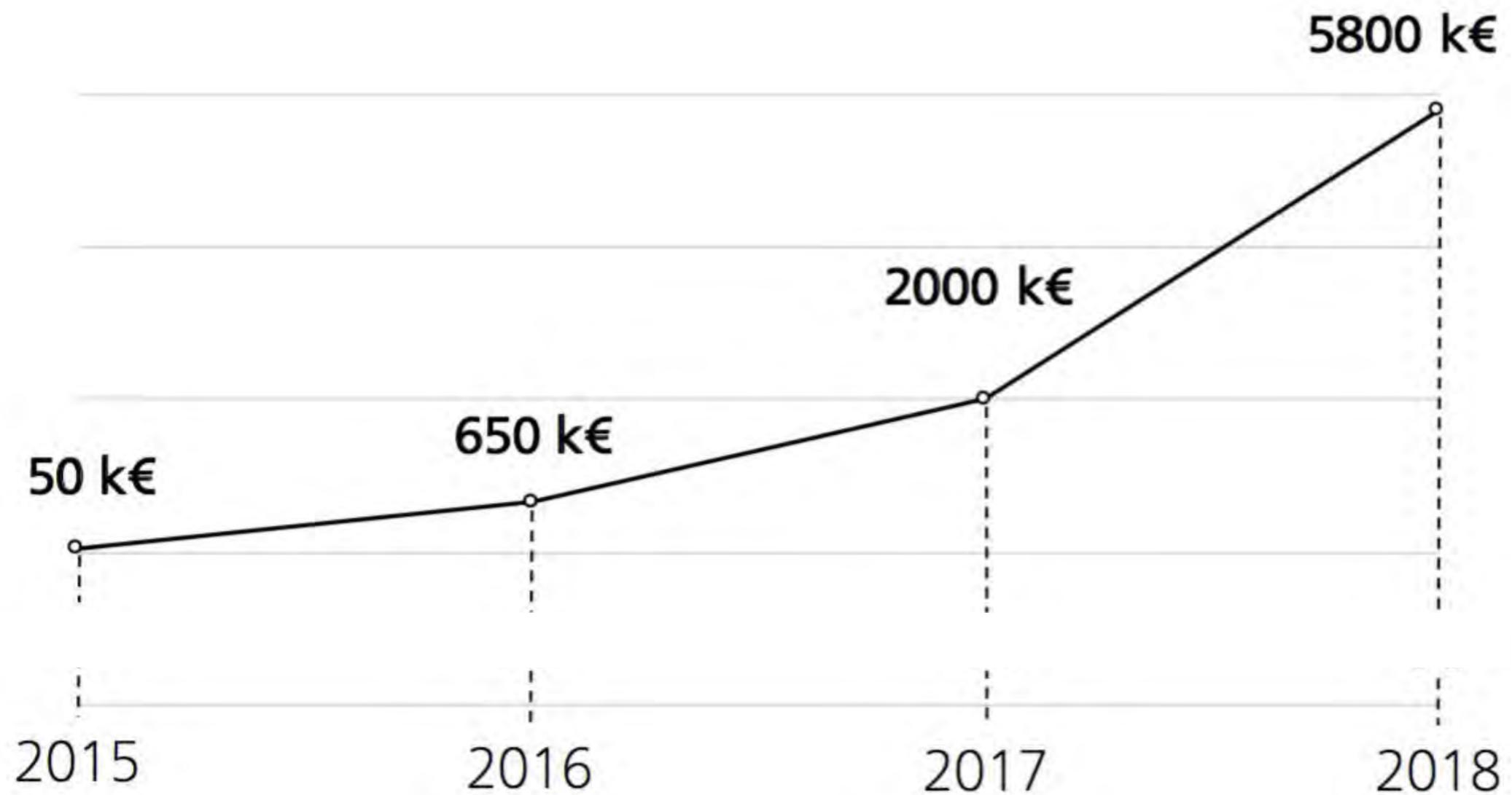
L'enjeu à ce stade du développement de la société et de maintenir une grande agilité, d'éviter un maximum les charges fixes, et de bien positionner notre produit pour consolider le chiffres d'affaires. Le travail effectué ces derniers mois (optimisation du staff, connaissance pointue du premium) nous a permis d'arriver à ce résultat sans sacrifier l'essence même et l'esprit de Leko à savoir l'innovation en accentuant nos efforts sur la R&D.

# Trésorerie détaillée 2016

## Trésorerie 2016

|                                    | janv-16  | févr-16       | mars-16        | avr-16         | mai-16         | juin-16        | juil-16        | août-16         | sept-16         | oct-16          | nov-16         | déc-16          | FY 2016          |
|------------------------------------|----------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|
| <b>Total Cash-in</b>               | <b>0</b> | <b>13 000</b> | <b>111 150</b> | <b>0</b>       | <b>50 000</b>  | <b>276 832</b> | <b>0</b>       | <b>61 043</b>   | <b>150 000</b>  | <b>0</b>        | <b>419 190</b> | <b>126 814</b>  | <b>1 208 029</b> |
| CA HT hors Transport               | 0        | 0             | 0              | 0              | 0              | 189 027        | 0              | 50 869          | 0               | 0               | 318 240        | 105 678         | 663 814          |
| CA HT Transport                    | 0        | 0             | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0               | 0               | 0               | 0              | 0               | 0                |
| TVA                                | 0        | 0             | 0              | 0              | 0              | 37 805         | 0              | 10 174          | 0               | 0               | 63 648         | 21 136          | 132 763          |
| Capital                            |          |               | 111 150        |                | 50 000         | 50 000         |                |                 |                 |                 |                |                 | 211 150          |
| Comptes courants                   |          |               |                |                |                |                |                |                 |                 |                 |                |                 | 0                |
| Primes et subventions              |          |               |                |                |                |                |                |                 |                 |                 |                |                 | 0                |
| Emprunts                           |          |               |                |                |                |                |                |                 | 150 000         |                 | 37 302         |                 | 187 302          |
| <b>Total Cash-out</b>              | <b>0</b> | <b>0</b>      | <b>-17 102</b> | <b>-30 697</b> | <b>-30 398</b> | <b>-38 397</b> | <b>-95 889</b> | <b>-209 282</b> | <b>-143 745</b> | <b>-149 332</b> | <b>-93 595</b> | <b>-143 578</b> | <b>-952 014</b>  |
| Développement - frais Eric Denoual |          |               | 0              | -1 500         | -1 700         | -1 700         | -1 700         | -1 700          | -1 700          | -1 700          | -1 700         | -1 700          | -15 100          |
| marketing acquisition              |          |               | -560           | -2 300         | -2 300         | -2 300         | -2 300         | -2 300          | -2 300          | -2 300          | -2 300         | -2 300          | -21 260          |
| Achat de marchandises / CA HT      |          |               | 0              | 0              | 0              | 0              | -13 811        | -142 538        | -86 400         | -128 791        | -41 911        | -85 941         | -499 392         |
| TVA / achats                       |          |               | -112           | -760           | -800           | -800           | -3 562         | -29 308         | -18 080         | -26 558         | -9 182         | -17 988         | -107 150         |
| <b>TVA versée/récupérée</b>        |          |               |                | 2 491          |                |                | -24 307        |                 |                 | 56 041          |                |                 | 34 224           |
| Gross Salaries                     |          |               | -2 035         | -5 065         | -5 065         | -5 065         | -5 065         | -5 065          | -5 065          | -4 535          | -4 535         | -4 535          | -46 030          |
| Gross Bonus                        |          |               | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0               | 0               | 0               | 0              | 0               | 0                |
| Indemnités                         |          |               | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0               | 0               | 0               | 0              | 0               | 0                |
| charges                            | 0        | 0             |                | -5 280         | 0              | 0              | -11 766        | 0               | 0               | -11 766         | 0              | 0               | -28 813          |
| Social Contributions Bonus         |          |               | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0               | 0               | 0               | 0              | 0               | 0                |
| Mutuelle                           |          |               | -120           | -120           | -120           | -120           | -120           | -120            | -120            | -120            | -120           | -120            | -1 200           |
| Prévoyance                         |          |               | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0               | 0               | 0               | 0              | 0               | 0                |
| medecine du travail                |          |               | 0              | 0              | 0              | -160           | 0              | 0               | 0               | 0               | 0              | 0               | -160             |
| Carburant                          |          |               | -600           | -600           | -600           | -600           | -600           | -600            | -600            | -600            | -600           | -600            | -6 000           |
| Produits d'entretien               |          |               | -8             | -8             | -8             | -8             | -8             | -8              | -8              | -8              | -8             | -8              | -83              |
| Petit outillage                    |          |               | -40            | -40            | -40            | -40            | -40            | -40             | -40             | -40             | -40            | -40             | -400             |
| Fournitures de bureau              |          |               | -150           | -150           | -150           | -150           | -150           | -150            | -150            | -150            | -150           | -150            | -1 500           |
| Locations bureaux                  |          |               | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0               | 0               | 0               | 0              | 0               | 0                |
| Loyers véhicules                   |          |               | -1 360         | -1 360         | -1 360         | -1 360         | -1 360         | -1 360          | -1 360          | -1 360          | -1 360         | -1 360          | -13 600          |
| Loyers matériel de bureau          |          |               | 0              | -300           | 0              | 0              | -300           | 0               | 0               | -300            | 0              | 0               | -900             |
| Entretien et réparations           |          |               | -167           | -167           | -167           | -167           | -167           | -167            | -167            | -167            | -167           | -167            | -1 667           |
| Maintenance                        |          |               | 0              | -825           | 0              | 0              | -825           | 0               | 0               | -825            | 0              | 0               | -2 475           |
| Assurances                         |          |               | -2 285         | 0              | 0              | 0              | -3 047         | 0               | -1 523          | 0               | 0              | -2 285          | -9 140           |
| Documentation                      |          |               | 0              | -167           | -167           | -167           | -167           | -167            | -167            | -167            | -167           | -167            | -1 500           |
| Honoraires expert comptable        |          |               | 0              | -333           | -333           | -333           | -333           | -333            | -333            | -333            | -333           | -333            | -3 000           |
| Honoraires CAC                     |          |               | 0              | -333           | -333           | -333           | -333           | -333            | -333            | -333            | -333           | -333            | -3 000           |
| Honoraires juridiques              |          |               | -2 225         | -2 225         | -2 225         | -2 225         | -2 225         | -2 225          | -2 225          | -2 225          | -2 225         | -2 225          | -22 250          |
| Management fees FX                 |          |               | 0              | -3 150         | -3 150         | -3 150         | -3 150         | -3 150          | -3 150          | -3 150          | -3 150         | -3 150          | -28 350          |
| Honoraires conseil                 |          |               | -3 250         | -3 250         | -3 250         | -3 250         | -3 250         | -3 250          | -3 250          | -3 250          | -3 250         | -3 250          | -32 500          |
| Déplacements dirigeants            |          |               | -1 667         | -1 667         | -1 667         | -1 667         | -1 667         | -1 667          | -1 667          | -1 667          | -1 667         | -1 667          | -16 667          |
| Affranchissements                  |          |               | 0              | -250           | -250           | -250           | -250           | -250            | -250            | -250            | -250           | -250            | -2 250           |
| Téléphone - internet               |          |               | -144           | -144           | -144           | -144           | -144           | -144            | -144            | -144            | -144           | -144            | -1 442           |
| Services bancaires                 |          |               | 0              | -167           | -167           | -167           | -167           | -167            | -167            | -167            | -167           | -167            | -1 500           |
| Taxes (CVAE, CFE)                  |          |               | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0               | 0               | 0               | -5 595         | 0               | -5 595           |
| investissement                     |          |               | 0              | 0              | -3 000         | -9 532         | -9 532         | -9 532          | -9 532          | -9 532          | -9 532         | -9 532          | -69 725          |
| TVA / Achats Indirects             |          |               | -2 379         | -3 027         | -3 402         | -4 709         | -5 543         | -4 709          | -5 013          | -4 934          | -4 709         | -5 166          | -43 590          |
| Cash in/out                        | <b>0</b> | <b>13 000</b> | <b>94 048</b>  | <b>-30 697</b> | <b>19 602</b>  | <b>238 436</b> | <b>-95 889</b> | <b>-148 239</b> | <b>6 255</b>    | <b>-149 332</b> | <b>325 595</b> | <b>-16 764</b>  | <b>256 015</b>   |
| cumul treso                        | <b>0</b> | <b>13 000</b> | <b>107 048</b> | <b>76 351</b>  | <b>95 953</b>  | <b>334 389</b> | <b>238 500</b> | <b>90 261</b>   | <b>96 516</b>   | <b>-52 816</b>  | <b>272 779</b> | <b>256 015</b>  |                  |

# PÉVISIONS LEKO



**5800k€**

EN 2018

On y arrive comment ?

La magie d'Excel ?! Non.

Partenariats stratégiques sur un marché avec de fortes barrières à l'entrée (le premium) :

**Partenariats commerciaux  
avec des acteurs spécialisés  
et référents sur ce marché.**

# B2B2C

## **1- Partenariats avec promoteurs**

Le frein c'est le foncier. La solution ?

Trouver le foncier et proposer des opérations clés en mains à des promoteurs.

## Business Model Leko

### 1. Comment Leko fait de l'argent ?

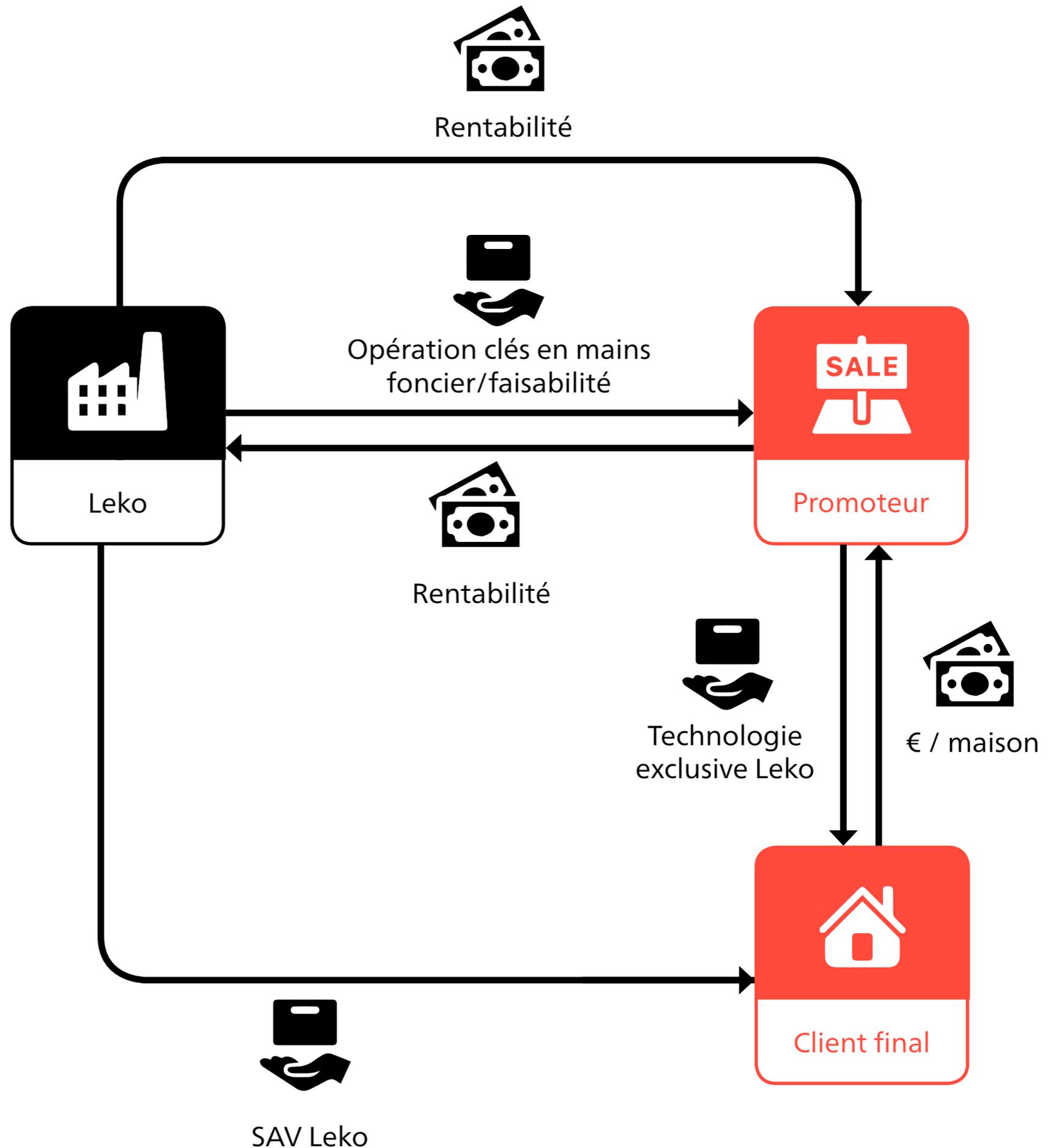
Leko fait de l'argent en vendant un marché de travaux à un promoteur dans le cadre d'opérations de promotion sur des maisons haut de gamme. En amont, Leko détecte les terrains et étudie la faisabilité des projets sur ces mêmes terrains avant de les présenter à un promoteur qui s'occupera du montage juridique et financier de l'opération ainsi que de la commercialisation d'après le cahier des charges Leko. Ce montage simplifie un maximum le nombre d'intervenants et d'interfaces avant d'assurer une prestation de grande qualité tout en maintenant les marges.

### 2. D'autres entreprises avec un business model similaire.

- <http://aprilis.fr>
- <http://grossetjanin.com>
- <http://www.axe-d.com>

### 3. Les caractéristiques du Business Model.

- B2B2C
- Technologie exclusive
- Scalabilité



# Montée en puissance progressive

**2016** : 2 premières maisons  
(réservées par un investisseur de Leko)  
Combloux, en face du Mont Blanc

**2017** : 5 maisons  
Combloux et Megève

**2018** : 7-10 maisons  
Haute Savoie, Côte d'Azur, Paris



+



**Partenariat commercial :  
commercialisation via réseau premium  
BARNES : agences immobilières haut de  
gamme, leader et référent sur ce marché.**

Une collaboration gagnant-gagnant. Leko a besoin de la notoriété d'un tel réseau et Barnès est à la recherche de biens toujours plus exclusifs et technologiques afin d'offrir quelque chose de différent à ses clients.

# **BARNES France**

## **en quelques chiffres**

**2,2**

milliards d'euros de biens immobiliers vendus en France

**6 200**

biens en vente en France

**85 000**

acquéreurs dans le monde

**49**

bureaux dont 26 en France et 380 collaborateurs (BARNES MONDE)

**Se donner les moyens  
de ses ambitions.**

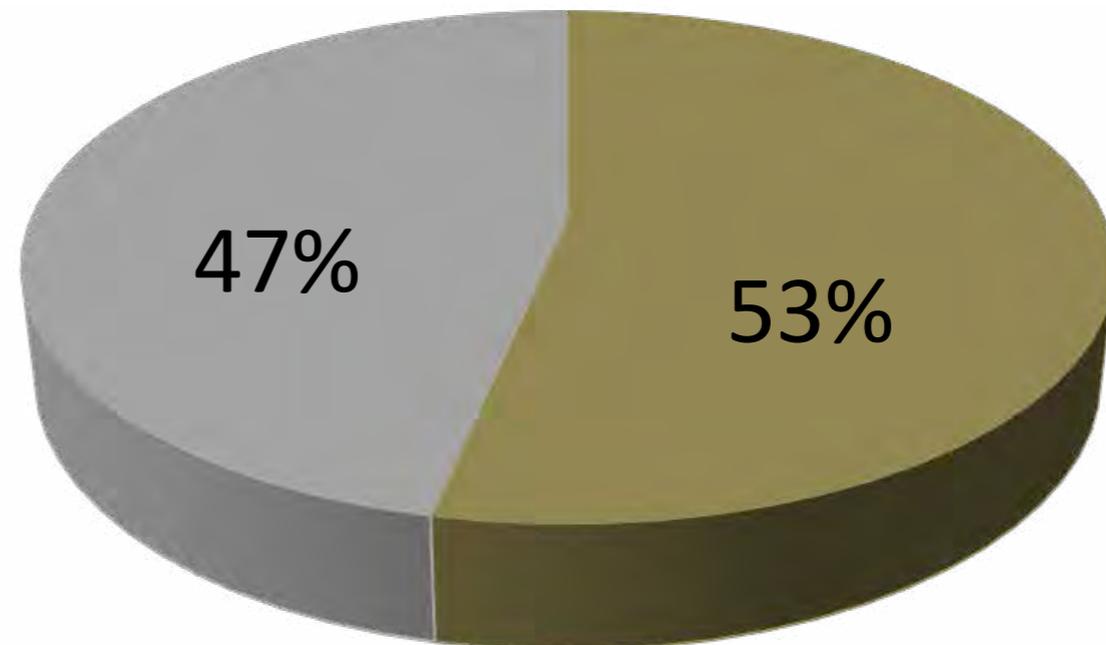
# 750k€

1<sup>er</sup> tour de table

Besoins pour 18 à 24 mois.

# Au décollage > 750k€

|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| Recherche & Développement     | 400 000 € |
| Marketing & Commercialisation | 350 000 € |



Leko arrive après la guerre ? La maison bois  
c'est déjà démodé ? La maison bois  
peut-être, la maison 3.0 Leko répond aux  
préoccupations actuelles et futures.

**Et si le crowdfunding**  
(financement participatif)  
**nous permettait de**  
**prendre le pouls ?**

(la foule ne se trompe jamais)

Un très beau projet, sur un thème très tendance et pas encore beaucoup diffusé, dont les initiateurs sont convaincants.

**– Pascale R.**

Bravo, car j'attends depuis longtemps des constructions de ce genre en France ! Je vous souhaite beaucoup de succès !

**– Patricia F.**

« 25% radical + 25% innovative  
+ 25% unorthodox + 25% turbulent  
= 100% disruptive. Perhaps the  
beginning of some radical behaviour  
in the cave that is construction industry.  
Keep going Team Leko! »

**–Jo-Ann H. (UK)**

**« Excellent projet innovant »**

**– Laurent E.**

**« Beau projet »**

**– Pascal T.**

**« Concept très abouti et très prometteur.»**

**– Benoit M.**

**« Très dans l'air du temps. Le design, la maîtrise technique et la durabilité sont de très bons indicateurs. »**

**– Stéphane M.**

**« Projet très intéressant et à fort potentiel. »**

**– Eric G.**

**+300k€** récoltés  
à ce jour

# État d'avancement



construction d'une  
maison flagship à Megève



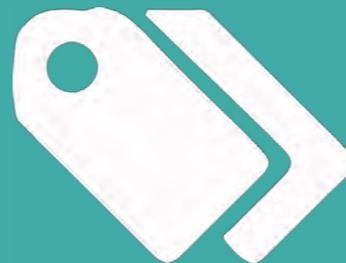
1 industriel bois  
partenaire



soutien des  
institutions publiques  
(ville et agglomération Épinal)



commercialisation  
via réseau privilège Barnes  
et autres partenaires privilège

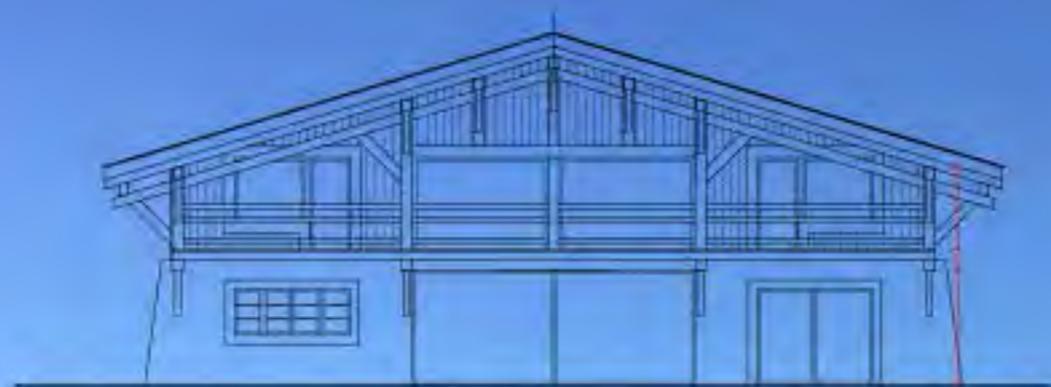


1500k€  
chiffres d'affaires  
sécurisé  
(3000k€ pipe)



+300k€ levés

**La première maison Leko  
se construit en face du  
Mont Blanc.**



Façade Est

1500k€

leko

#MontBlanc

Pour 2017

**6 autres projets en face  
du Mont Blanc, à Megève**



leko

#Megève

# Leko avance en équipe.





**Accélérons ensemble la  
transition mondiale vers  
un habitat durable !**

**Parlons nous !**

francois@lekohomes.com

07 86 11 81 28

**Venez nous rendre visite.**

Leko France SAS

6 rue d'Épinal, 88150 Chavelot

Les Vosges, France



[www.lekohomes.com](http://www.lekohomes.com)

FIÈREMENT INVENTÉ DANS LES VOSGES