



Synthèse du projet de la SAS La Compagnie du Hêtre

Entreprise : La Compagnie du Hêtre			Date: 15-02-2016
Porteur de projet		Identité de l'entreprise	
Nom	Brandicourt	Raison sociale	SAS La Compagnie du hêtre
Prénom	Michel	Forme juridique	SAS
Fonction	Administrateur	Date de création	2014
Téléphone / Portable	06 89 09 36 25	Adresse	201 rue de Peyrehitte, 65300 Lannemezan
Fax		- Secteur d'activité - Code NAF	3109B : fabrication d'autres meubles et industries connexes de
Email	contact@lacompagnieduhetre.com	- Capital social - Capital libéré à ce jour	48 000 € en date du 1 ^{er} février 2016 48 000 €
Site Internet	lacompagnieduhetre.com	% du capital détenu par le gérant	58%

Résumé du projet

Concept :

La Compagnie du Hêtre a été créée en juillet 2014 à la suite d'études industrielles et d'études de marché menées sous l'égide de l'Association pour la Valorisation des Bois des Pyrénées, qui rassemble les producteurs de bois de la chaîne des Pyrénées.

Son objet est de faire réaliser et vendre des produits en hêtre.

Elle a centré son activité sur la recherche et la vente de produits en hêtre des Pyrénées.

Elle utilise à cette fin les compétences et les capacités en matériel des industriels existants sur le massif, et assure une gestion de la production dans le cadre d'un partenariat.

Le process repose donc les activités suivantes :

- Achat des grumes,
- Gestion des productions,
- Gestion des ventes « public » / mobilier et objets en bois,
- Gestion des ventes / panneau et tabletterie.

Le panel des produits retenus (mobilier, panneau abouté, carrelet, ustensile en bois) permet de tirer parti au mieux des différentes dimensions et de toutes les qualités de bois. Cette optimisation des différentes parties d'une grume améliore le rendement matière, essentiel dans le coût de fabrication.

Le mobilier conçu et dessiné par des designers expérimentés est entièrement fabriqué à partir de panneau de bois massif en lamellé collé. Les pièces sont fabriquées en petites séries (25 pièces) en menuiserie industrielle. L'assemblage, l'emballage à plat, l'expédition sont assurées par la Compagnie du Hêtre sur l'entrepôt de Lannemezan (65).

La stratégie marketing est définie à partir d'objet qui met en valeur le bois local massif, naturel, avec ou sans finition.

Région d'activité opérationnelle et origine des produits bois : Pyrénées, zone de montagne et piémont

Raison d'être du projet :

Dans une logique de filière, compléter les usages actuels (bois industrie, bois énergie) par une valorisation du hêtre en bois d'œuvre. Le hêtre est avec le sapin l'essence majoritaire du massif des Pyrénées.

Innovation proposée :

- Organisation des producteurs en structure commerciale
- Niveaux de qualités de bois acceptés dans les meubles et produits intégrant le cœur rouge et les défauts en jouant l'authenticité et le naturel du matériau, à la différence d'une vision traditionnelle et convenue du hêtre qui doit être « blanc » pour être de qualité. Les qualités de bois transformées en bois d'œuvre sont des qualités B ou C.

Qui sont les membres clés de l'équipe de direction (Joindre CV de l'équipe).

L'entreprise est dirigée par Michel BRANDICOURT, sous la responsabilité du Président du conseil d'administration, Robert CABE.

Les partenaires techniques amènent leurs compétences métier :

- établissements Tujague : Patrick Tujague est le PDG d'une menuiserie industrielle spécialisée dans la production de petits meubles, qui compte une trentaine de salariés et qui est particulièrement bien équipée en machines à commandes numériques. Les produits proposés par les designers ont été étudiés en bureau d'étude technique chez P. Tujague et ont fait l'objet d'améliorations pour ce qui concerne les choix d'assemblage et l'homogénéisation des sections de bois.
- Scierie Sanguinet : Pierre Sanguinet dirige sur deux sites différents, deux installations de sciage destinées aux gros bois et bois moyens.
- B. Du Chazaud, menuisier, réalise les petits produits et les produits sur mesure.

L'équipe	Répartition des responsabilités de 2014 à 2015 : - Robert Cabé, Président de la SAS, - Irène Sénaffe, chargée de projet aux communes forestières, et responsable de l'AVBP qui a créé la Compagnie du hêtre, a initialisé la mise en place des différents modes de distribution, du suivi des ventes et des demandes de mise en production. Deux salariés de l'AVBP assurent en outre les responsabilités suivantes : - Une personne en charge de la logistique et des expéditions ; il gère le contrôle qualité lors des réceptions, le stock, l'emballage et les expéditions des produits. - Une personne est en charge de la relation client, de la facturation et du suivi des ventes. A compter du 01/01/2016 : Michel Brandicourt, administrateur, entré au capital en juin 2015, prend la direction de la Compagnie du hêtre (suite à la réunion du CA du 21 décembre 2015). Les postes de logistique/expéditions et de suivi des ventes sont internalisés.
------------------------	--

Le modèle économique	<u>Description du produit ou service proposé :</u> Les produits ont été retenus suite à des études marketing réalisées selon les principes suivants : A- Pour les meubles : - Une image fonctionnelle, authentique et contemporaine de l'utilisation du hêtre ; mise en valeur du bois, ses nœuds, ses couleurs. - Un nombre de références limité pour les composants (modularité) - Une traçabilité complète du cycle de production et de fabrication. La Compagnie du Hêtre achète les grumes et met en vente les produits finis. Entre les deux opérations, elle gère en direct ou délègue les activités de logistique et de transformation. Les producteurs rassemblés au sein de la Compagnie du hêtre maîtrisent les achats des lots de bois entrant, et les suivent aux différents stades de première et seconde transformation. - Tous les meubles sont emballés à plat, ce qui permet un stockage et un transport optimisé et une livraison facilitée. B- Pour les produits semi-finis : - Les produits doivent répondre à une qualité constante de séchage - Ils doivent être entièrement traçables - Les professionnels doivent pouvoir trouver des qualités différentes en fonction de leur usage : normal ou déclassé. <u>Exemple de produits sélectionnés :</u> - Le produit ou service est-il protégé (brevets, marques, licences) ? La Compagnie du hêtre est une marque déposée. La mention « forêt des Pyrénées » apposée sur le logo met en valeur l'origine des bois et le distingue de la concurrence. - Clientèle visée : pourcentage représentatif dans le chiffre d'affaire des 3 plus grands clients (moins de 20%) : • Vente directe via internet pour les particuliers • Vente sur devis pour les entreprises, commerçants, professions libérales
------------------------------------	--

- Vente aux collectivités locales : médiathèques, espaces publics (marchés publics)
- Vente directe aux professionnels : artisans et TPE utilisateurs (menuisiers, escaliateurs, coopératives professionnelles,...)

Mode(s) d'accès au(x) marché(s) : canal (aux) de vente, prescripteurs, offre(s) conjointe(s)...

- Canal internet pour les ventes aux particuliers : site de la compagnie du hêtre + relais des sites marchands et places de marchés (pure player)
- Pour les collectivités et entreprises : prescripteurs : animateurs de territoire et prescripteurs bois des interprofessions ;
- Développement d'offres conjointes de produits locaux sous l'égide de marques collectives en cours de développement : marque Parc pour les parcs nationaux, marque Pyrénées,...
- Soutien des conseils généraux et régionaux pour lesquels l'utilisation du bois local est une source de dynamique économique
- Travail des communes forestières avec les élus pour définir les conditions de réponse aux marchés publics.

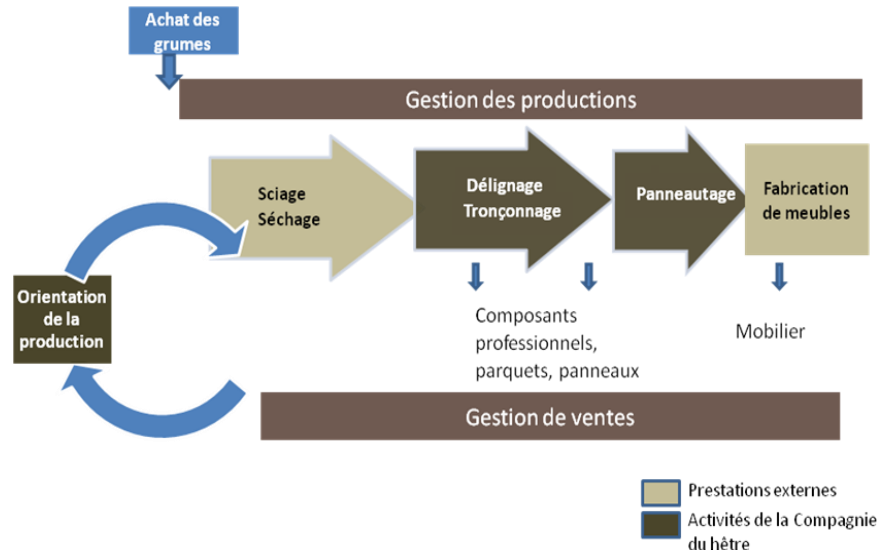
- Business model

- 1) Une société commerciale : suivi des marchés et création de produits valorisants pour le bois
- 2) une valorisation optimale du hêtre entrant en production en utilisant toute la palette des usages possibles : produits finis et semi finis, produits connexes : orienter toutes les petites sections vers la fabrication de plans de travail et tabletterie en lamellé collé.

- Organisations :

Organisation globale : la responsabilité de l'entreprise est confiée au directeur de la Compagnie du hêtre à qui il revient d'orienter et d'organiser la distribution et de proposer une politique commerciale.

Schéma de production :

*Pratiques de diffusion ou de distribution :*

- Site internet en fonctionnement : lacompanieduhetre.com

RNE/CA brut :

Année n : pour 400 m3 de grumes entrant : 5,8%

Année n+1 : pour 800 m3 de grumes entrant : 6,0%

Année n+2 : pour 2300 m3 de grumes entrant : 10,4%

Année n+3 : pour 3000 m3 de grumes entrant : 11,5%

Marché et segmentationMarchés visés :

- Particuliers (meuble, tabletterie, ustensile et tous autres produits à venir)
- collectivités et entreprises : salles de réunion, accueil, médiathèques, univers professionnels ; une offre en bois local pour les collectivités pyrénéennes

	- professionnels de la construction, artisans/TPE en menuiserie cuisinistes, escalieristes : produits semi finis; l'offre doit permettre de remplacer le hêtre dans les bois utilisés en menuiserie, en répondant à une demande actuelle liée à la baisse des approvisionnements en bois exotiques. - grand public (test de vente en cours). Concurrence - Etat de la concurrence, quels sont les concurrents directs ou indirects identifiés ○ Lefebvre (Fr) ○ Pollmeier(All) Situation - Actions techniques et commerciales mise en œuvre ○ Définition technique des produits réalisée ○ Plan marketing et produit défini ○ Marque la Compagnie du Hêtre déposée Avantages - Spécificités de l'offre et avantages concurrentiels distinctifs ○ Des produits réellement 100 % bois « naturel » ○ Un design affirmé ○ Un rapport qualité/prix compatible aux attentes du marché pour les collectivités et les professionnels, ainsi que pour les particuliers ○ Emballage à plat des meubles facilitant le transport et la livraison tout en optimisant le stockage ○ Traçabilité des bois et fabrication locale ○ Made in France ○ Agrément de la Marque « Esprit Parc National »  
--	---

Synthèse des réalisations	- État de la création des structures juridiques, des conventions entre créateurs ○ Création de la SAS en juillet 2014 ○ Dépositaires de nos modèles - Commercialisation ○ Site marchand « la compagnie du hêtre » en français et anglais (pour l'export) ○ Contrat de vente des produits « meuble » grand public par la Camif.fr (depuis 07/2015) ○ Contrat The French Talents plateforme pour le développement des ventes via les places de marché - sites internet marchand (depuis 02/2016) - Partenariats : partenariats des acteurs de la filière et industriels, soutiens institutionnels. - Investissements prévus pour gagner en souplesse, réactivité et améliorer la rentabilité : ○ Soutien à l'investissement de nos partenaires industriels (LCH apporteur d'affaire et soutien à l'investissement), en fonction des besoins liés à notre développement commercial ○ Marquage, logiciels CAO pour la création de nouveaux produits.
---	--

		N-2	N-	N	N +	N +	N +
en K€		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Résultat prévisionnel	Chiffre d’Affaires	0	60	778	1475, 6	2585, 3	3445, 2
	Excédent Brut d’Exploitation (ou EBITDA)	0	0	45,5	88,5	268,7	397,3
	Résultat d’exploitation	0	14				
	Résultat net		14	27,4	70,5	111,1	239,8
	Fonds Propres		43	62	80	108	265
	Dettes Financières Nettes *		0	286	259	0	0
	Nb Salariés	0	0	3,3	4,5	5	5

* Dettes Financières Nettes = total des dettes court-terme et moyen terme auprès des établissements de crédit moins la trésorerie disponible

* BFR : 300 K€ (éventuellement en compte courant) est nécessaire pour mener à bien ce projet

Tableau Emplois / Ressources		en K€	N-1	N	N+1	N+2	N+3
		Capacité d'Autofinancement	0	0	0		
		DESINVESTISSEMENT	0				
		AUGMENTATION CAPITAL	0			0	
		EMPRUNT MLT					
		RESSOURCES	0				
		VERSEMENT DE DIVIDENDES					
		INVESTISSEMENTS					
		REDUCTION CAPITAL					
		REMBOURSEMENT EMPRUNTS					
		EMPLOIS	0				

Besoins en capitaux et composition du capital

- **Capital actuel : 48000 €**
- **Composition du capital actuel :**
 - la SA MB Holding : 28 actions
 - D. Maraval : 5 actions
 - La SA Sanguinet : 3 actions
 - le groupement forestier de Héches : 3 actions
 - l'Association des communes forestières des Pyrénées Atlantiques : 3 actions
 - l'Union Grand Sud : 3 actions
 - l'Association pour la valorisation des bois des Pyrénées : 3 actions
- Pas de titres bénéficiant de droits préférentiels

Nom et prénom	Montant en capital	% de détention	Autres apports
SA Sanguinet	3 K€	6%	
Groupement de Héches	3 €	6%	
Association 64	3 K€	6%	
UGS	3 K€	6%	
AVBP	3 K€	6%	
D. Maraval	5 K€	10%	
M.B. Holding	28 K€	58%	
TOTAL	48 K€		

- **Besoin en capital pour le financement du BFR: + 300 K€**
sous forme d'une entrée au capital afin d'améliorer notre capacité d'emprunt et/ou d'un compte courant qui pourra être remboursé intégralement en 4 ans.

	- Utilisation des capitaux recherchés : ○ Soutien à l'investissement des partenaires industriels (pré-débit, panneau, séchage) ○ Marquage, logiciel CAO/GPAO pour la création de nouveaux produits. - Mode de sortie des BA : rachat
Organisation	Joindre un organigramme s'il existe plusieurs entités juridiques (inclure le pourcentage de détention les reliant ou tout autres conventions entre-elles) : non
Compétences attendues des BA	- Suivi des relations avec les entreprises pouvant entrer dans le cluster de dynamisation de la filière