

Annexe 1

Présentation de l'entreprise

La menuiserie "la belle au bois" ou "HACOR", est une S.A.R.L. au capital de 38 112 Euros. Elle existe depuis 1830.

Son adresse postale est : Route de Valliguières, 30 126 TAVEL

Son savoir faire : *fabriquer et poser des menuiseries sur mesure*, souvent de grandes dimensions, en rénovation comme en neuf, pour les particuliers comme pour les collectivités, essentiellement en bois exotique.

Jusqu'à ce jour, les chantiers sont restés d'ampleur modérée.

Aujourd'hui l'entreprise, d'excellente renommée, est de plus en plus sollicitée pour de plus gros chantiers, mais également pour de la fabrication en série.

Le positionnement est plutôt haut de gamme : Ils rénovent régulièrement des bâtiments situés sur des sites historiques.

Ils fabriquent toutes les menuiseries intérieures et extérieures, quelques bibliothèques, quelques parquets à lames larges, un peu de cuisine, très peu d'escaliers ; ces derniers sont sous-traités à une entreprise spécialisée. Pas de meubles, l'ébénisterie n'est pas leur domaine

Les produits bois sont traités mais non teintés : ils sont vendus « bruts de finition ».

Ils fabriquent également des fenêtres en aluminium au moyen d'outils spécifiques (découpe et assemblage), cette activité aluminium est très rentable. Quant aux fenêtres PVC, ils les achètent pour les vendre et les poser.

Normes : Ils sont en contact avec le CTBA (Centre Technique du Bois et de l'Ameublement) de Bordeaux pour fabriquer des menuiseries répondant aux normes en vigueur.

Les collaborateurs :

La S.A.R.L. est aujourd'hui gérée par M. Michel HACOR, la cinquantaine, et son épouse, Roselyne HACOR.

Leur fils Anthony, aussi passionné de bois que son père, diplômé en menuiserie, travaille dans l'entreprise depuis cinq ans.

L'effectif comprend 11 personnes :

- M. HACOR père, qui fabrique, organise le travail, achète le bois et les machines,

- Mme HACOR, qui fait le secrétariat, la gestion du personnel et la comptabilité,
- M. HACOR fils, qui travaille à l'atelier et gère l'informatique de production.
- Six ouvriers dont trois sédentaires (à l'atelier) et trois itinérants (sur chantier)
- Deux apprentis.

A part les apprentis, le personnel a entre 17 et 35 ans d'ancienneté.

La clientèle : des particuliers et des collectivités, plusieurs architectes qui connaissent M. Hacor et lui envoient des affaires : chais des Sables d'Oc, Hôtels, villas de luxe,....

L'entreprise répond aussi à des appels d'offre (mairies, collectivités territoriales...).

Les affaires en portefeuille représentent un an de travail.

La zone de chalandise : une zone n'excédant pas 150 km autour de l'entreprise, par choix délibéré de M. Hacor qui souhaite être proche de ses clients.

Les installations et les outils :

- Informatiques : ciel pour la comptabilité, microsoft office pour la bureautique, logiciel CMS pour les fenêtres, l'agencement, les escaliers... Ce logiciel est connecté à la machine numérique et édite directement les plans, les gabarits.
- L'atelier : une scie à format, une moulurière (4 faces + arbre universel), une raboteuse, une dégauchisseuse, une presse verticale, une cadreuse horizontale.

Les approvisionnements et les achats :

- Bois : M. Hacor achète des billes et plots de niangon, de sipo, de framiré, pour faire des fenêtres en 48 et 58 mm (à partir de bois en 54 et 65). Pour ses volets il achète du méranti (avivés de 41 par 115 mm).
- Pour les portes, il utilise du chêne de Bourgogne.
- Ses fournisseurs de bois se trouvent à Sète pour les bois exotiques et en Bourgogne pour le Chêne, il en a cinq. Pour obtenir de bons prix, il achète ses bois par semi-remorques.
- Escaliers : un fabricant situé à 10 Km les lui fournit clé en main.
- Aluminium : il achète des barres de 6 mètres qui sont coupées sur mesure et assemblées par un des ouvriers spécifiquement affecté à cette activité.

- **PVC** : une entreprise fournit les menuiseries finies.
- **Pour les machines**, M. Hacor s'adresse à un revendeur situé à Avignon.
- M. Hacor attend de ses fournisseurs des compétences techniques, le sens du service (mise en service, formation, dépannage rapide) et une parfaite compréhension de ses besoins. Ses outils sont l'épine dorsale de l'entreprise, ils doivent fonctionner parfaitement.

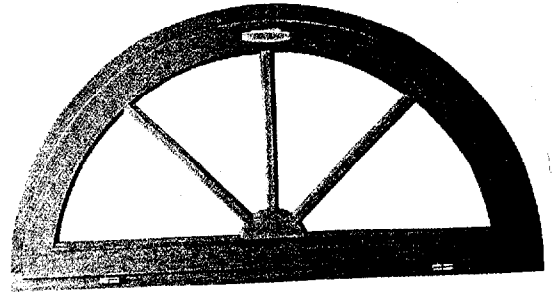
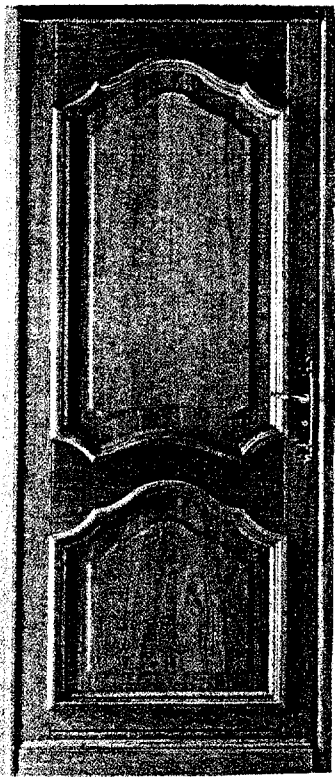
Calcul des coûts et prix :

M. Hacor et son fils connaissent, pour chaque produit fabriqué en atelier, le nombre d'heures de main d'œuvre nécessaires, le coût matière et le poids des charges indirectes. Il suffit alors d'appliquer un coefficient multiplicateur pour élaborer le prix.

C'est plus complexe pour les chantiers "sur site" telles les rénovations (parquets, lambris, plafonds, menuiseries, voire éléments de structure) : il faut alors estimer les composants du prix , et y ajouter le trajet.

La communication :

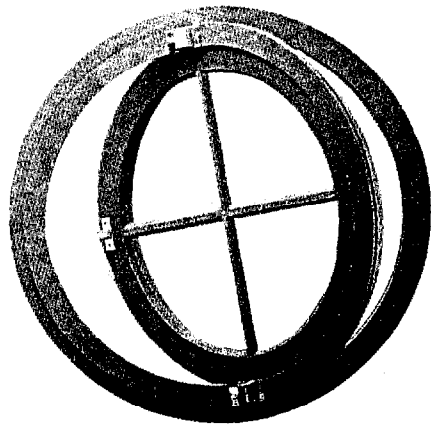
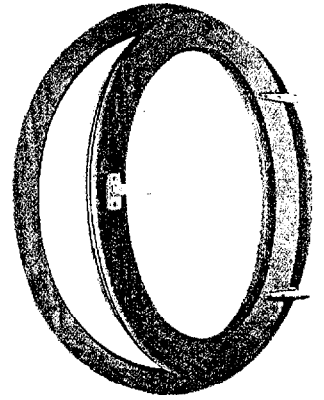
- **Interne** : la taille de l'entreprise permet une communication interne permanente : voie orale, documents et plans de travail,....
- **Externe** : une adresse internet (voir annexe 1 bis)
- une carte de visite, un album de photos de réalisations à montrer aux clients, du bouche-à-oreille.
- Des cadeaux publicitaires sont régulièrement offerts à la clientèle (publicité par l'objet).



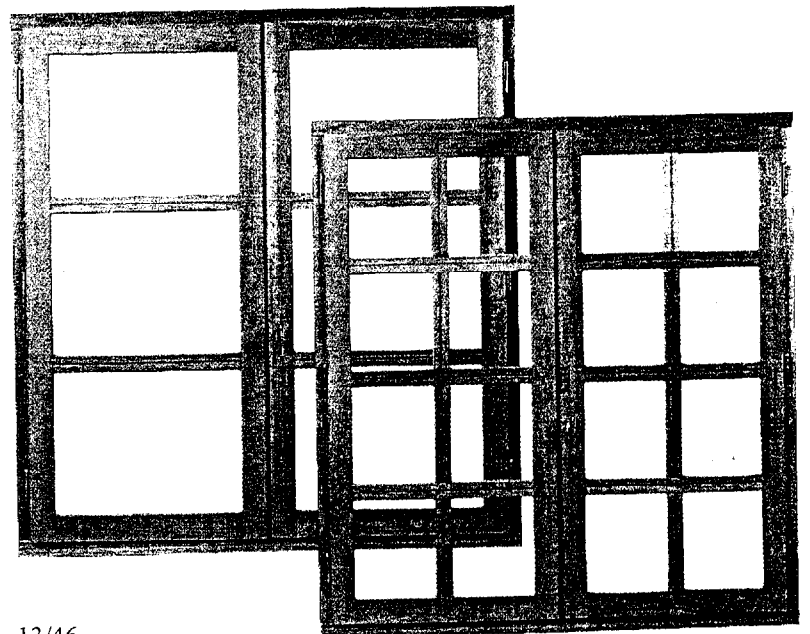
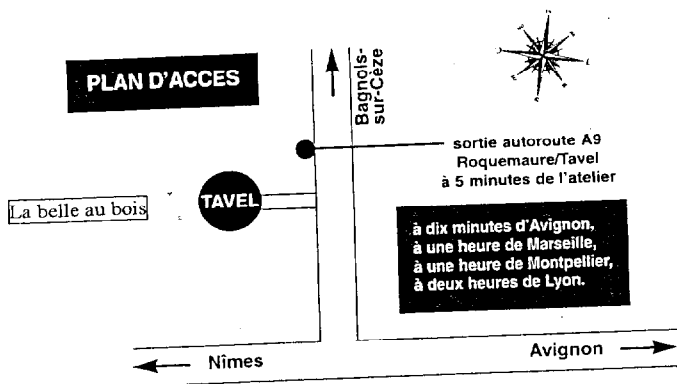
La Belle au Bois

HACOR SARL

Atelier et exposition
route de Valliguières - 30126 TAVEL - FRANCE
Tél. 04 66 50 03 42 - Fax 04 66 50 41 89
ouvert du lundi au samedi midi et
sur rendez-vous.



labelle.aubois@wanadoo.fr



Annexe 2
Bilan fonctionnel au 31/12/2002

ACTIF	En Euros	PASSIF	En Euros
EMPLOIS STABLES Immobilisations brutes	235415	RESSOURCES STABLES Capitaux propres	237448
ACTIF CIRCULANT Stocks	40746	Amortissements et provisions	146338
Créances	115539	Dettes financières	19390
VMP	121924	(emprunts/êts de crédit)	
Total	278209	Total	403176
TRESORERIE ACTIVE Disponibilités	42666	DETTES NON FINANCIERES Comptes courants d'associés	33965
		Fournisseurs	71316
		Dettes fiscales/sociales	47915
		Autres dettes	875
		Produits constatés d'avance	-957
		Total	153114
		TRESORERIE PASSIVE Concours bancaires	0
Total général	556290	Total général	556290

Désignation de l'entreprise		LA BELLE AU BOIS				Exercice N		Exercice (N-1)
		France		Exportation et livraisons intracommunautaires		Total		
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes de marchandises *	FA		FB		FC		
	Production vendue	} biens*	FD		FE		FF	
			} services *	FG	730 792	FH		FI
	Chiffres d'affaires nets*	FJ		730 792	FK		FL	730 792
	Production stockée *					FM	(21 324)	
	Production immobilisée *					FN		
	Subventions d'exploitation					FO		
	Reprises sur amortissements et provisions, transfert de charges * (9)					FP	630	
	Autres produits (1) (11)					FQ	491	
	Total des produits d'exploitation (2) (I)						FR	710 588
CHARGES D'EXPLOITATION	Achats de marchandises (y compris droits de douane) *					FS		
	Variation de stock (marchandises) *					FT		
	Achats de matières premières et autres approvisionnements (y compris droits de douane) *					FU	271 509	
	Variation de stock (matières premières et approvisionnements) *					FV	(11 592)	
	Autres achats et charges externes (3) (6 bis) *					FW	105 887	
	Impôts, taxes et versements assimilés *					FX	10 804	
	Salaires et traitements *					FY	145 245	
	Charges sociales (10)					FZ	119 058	
	DOTATIONS D'EXPLOITATION	Sur immobilisations	} - dotations aux amortissements *				GA	18 503
				} - dotations aux provisions *				GB
Sur actif circulant : dotations aux provisions *							GC	
Pour risques et charges : dotations aux provisions					GD			
Autres charges (12)					GE	569		
Total des charges d'exploitation (4) (II)						GF	659 983	678 622
1 - RESULTAT D'EXPLOITATION (I-II)						GG	50 606	57 483
opérations en commun	Bénéfice attribué ou perte transférée *					GH		
	Perte supportée ou bénéfice transféré *					GI		
PRODUITS FINANCIERS	Produits financiers de participations (5)					GJ		
	Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (5)					GK		
	Autres intérêts et produits assimilés (5)					GL	957	
	Reprises sur provisions et transferts de charges					GM		
	Différences positives de change					GN		
	Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement					GO	235	
Total des produits financiers (V)						GP	957	2 457
CHARGES FINANCIÈRES	Dotations financières aux amortissements et provisions *					GQ		
	Intérêts et charges assimilées (6)					GR	812	
	Différences négatives de change					GS		
	Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement					GT	84	
Total des charges financières (VI)						GU	812	798
2 - RESULTAT FINANCIER (V - VI)						GV	145	1 659
3 - RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS (I - II + III - IV + V - VI)						GW	50 750	59 142

Formulaire obligatoire (article 53 A
du Code général des impôts)

EXEMPLAIRE A CONSERVER PAR LE DECLARANT

Désignation de l'entreprise : LA BELLE AU BOIS					
			Exercice N	Exercice N-1	
PRODUITS EXCEPTIONNELS	Produits exceptionnels sur opérations de gestion		HA	1 138	
	Produits exceptionnels sur opérations en capital *		HB	6 308	2 403
	Reprises sur provisions et transferts de charges		HC		
	Total des produits exceptionnels (7) (VII)		HD	7 447	2 403
CHARGES EXCEPTIONNELLES	Charges exceptionnelles sur opérations de gestion (6 bis)		HE	42	1 630
	Charges exceptionnelles sur opérations en capital *		HF	150	
	Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions		HG		
	Total des charges exceptionnelles (7) (VIII)		HH	192	1 630
4 - RESULTAT EXCEPTIONNEL (VII - VIII)			HI	7 255	773
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)		HJ			
Impôts sur les bénéfices * (X)		HK	14 300	18 475	
TOTAL DES PRODUITS (I + III + V + VII)			HL	718 992	740 965
TOTAL DES CHARGES (II + IV + VI + VIII + IX + X)			HM	675 286	699 525
5 - BENEFICE OU PERTE (Total des produits - Total des charges)			HN	43 706	41 440
RENOVOIS	(1) Dont produits nets partiels sur opérations à long terme		HO		
	(2) Dont	produits de locations immobilières	HY		
		produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs (à détailler au (8) ci-dessous)	1G		
	(3) Dont	- Crédit-bail mobilier *	HP	6 773	2 358
		- Crédit-bail immobilier	HQ		
	(4) Dont charges d'exploitation afférentes à des exercices antérieurs (à détailler au (8) ci-dessous)		1H		
	(5) Dont produits concernant les entreprises liées		IJ		
	(6) Dont intérêts concernant les entreprises liées		IK		
	(6bis) Dont dons faits aux organismes d'intérêt général (art. 238 bis du C.G.I.)		HX		
	(9) Dont transferts de charges		A1	630	
	(10) Dont cotisations personnelles de l'exploitant (13)		A2		
	(11) Dont redevances pour concessions de brevets, de licences (produits)		A3		
	(12) Dont redevances pour concessions de brevets, de licences (charges)		A4		
(13) Dont primes et cotisations complémentaires personnelles: facultatives A6 obligatoires A9					
(7) Détail des produits et charges exceptionnels (Si ce cadre est insuffisant, joindre un état du même modèle) :			Exercice N		
			Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels	
PRODUIT DE GESTION COURANTE				180	
PRODUITS D INTERTETS				958	
charges except			192		
CESSION D IMMO				4 474	
subv prime				1 834	
(8) Détail des produits et charges sur exercices antérieurs :			Exercice N		
			Charges antérieures	Produits antérieurs	

* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032.

Tableau des soldes intermédiaires de gestion

Produits (Colonne 1)		Charges (Colonne 2)		Soldes intermédiaires des exercices (Colonne 1 - Colonne 2)	N	N - 1
Ventes de marchandises	Coût d'achat des marchandises vendues	Marge commerciale	/
Production vendue	ou Déstockage de production (1)	Production de l'exercice	736.105
Production stockée					
Production immobilisée					
Total	Total			
Production de l'exercice	Consommation de l'exercice en provenance de tiers	Valeur ajoutée	357.870
Marge commerciale					
Total					
Valeur ajoutée	Impôts, taxes et versements assimilés (2)	Excédent brut (ou Insuffisance brute) d'exploitation	72.905
Subvention d'exploitation	Charges de personnel			
Total	Total			
Excédent brut d'exploitation	ou Insuffisance brute d'exploitation	Résultat d'exploitation (bénéfice ou perte)	57.484
Reprises sur charges et transferts de charges	Dotations aux amortissements et aux provisions			
Autres produits	Autres charges			
Total	Total			
Résultat d'exploitation	ou Résultat d'exploitation	Résultat courant avant impôts (bénéfice ou perte)	59.143
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun	ou Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun			
Produits financiers	Charges financières			
Total	Total			
Produits exceptionnels	Charges exceptionnelles	Résultat exceptionnel (bénéfice ou perte)	773
Résultat courant avant impôts	ou Résultat courant avant impôts	Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte) (3)	41440
Résultat exceptionnel	ou Résultat exceptionnel			
Total	Participation des salariés			
		Impôts sur les bénéfices			
Total	Total			
Produits des cessions d'éléments d'actif	Valeur comptable des éléments cédés	Plus-values et moins-values sur cessions d'éléments d'actif	2403

(1) En déduction des produits dans le compte de résultat.

(2) Pour le calcul de la valeur ajoutée, sont assimilés à des consommations externes, les impôts indirects à caractère spécifique inscrits au compte 635 «Impôts, taxes et versements assimilés» et acquittés lors de la mise à la consommation des biens taxables.

(3) Soit : total général des produits - total général des charges.

Annexe 5

document à rendre avec la copie

BUDGET PREVISIONNEL BATISUD

<p>Sommes à régler à la CAPEB :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p style="text-align: right;">=</p>
<p>Frais de transport :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p style="text-align: right;">=</p>
<p>Frais de repas :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p style="text-align: right;">=</p>
<p>Divers :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p style="text-align: right;">=</p>
<p>Total =</p>



85, bd des Français Libres
30900 Nîmes
Tél. : 04 66 28 87 87
Fax : 04 66 28 87 80
capeb30@wanadoo.fr



Avenue du Languedoc
B.P. 4026 30001 - Nîmes Cedex
Tel. : 04 66 84 93 39
Fax : 04 66 29 52 83
philippe-gilquin@nimes.cci.fr

Madame, Monsieur le Directeur,

Nous avons le plaisir de vous adresser le dossier d'inscription au 6^{ème} SALON **BATISUD**, qui se tiendra au PARC des EXPOSITIONS de NIMES les 4-5-6 AVRIL 2003

Créé en 1996 par la CAPEB du GARD et le PARC DES EXPOSITIONS DE NIMES, le SALON BATISUD est devenu en 1999 le **PREMIER SALON PROFESSIONNEL DU BATIMENT** du SUD de la France avec 253 stands et 8 000 visiteurs.

Dans un contexte économique favorable à nos métiers du Bâtiment, exposer à BATISUD c'est s'affirmer sur les marchés du Sud de la France. Cette année l'organisation batisud s'enrichit du nouveau média internet à l'aide de son site www.batisud.com ; et à cette occasion nous aborderons les thèmes des marchés via le NET.

Notre devise et notre engagement de résultat :
*"Un salon pour les professionnels du bâtiment
organisé par des professionnels du bâtiment"*

Soyez assuré que nous mettrons tout en œuvre pour que **BATISUD 2003** corresponde au mieux à vos attentes, et que votre participation ait une rentabilité certaine.

Nous vous remercions de l'attention que vous nous portez, et dans l'attente de votre participation, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur le Directeur, l'expression de nos sentiments distingués.

Le Président de
la CAPEB GARD

Le Président de
la CCI NIMES

Oui " Faire un salon " c'est toujours payant

... vos confrères témoignent

Monsieur ZAMPILI - BDI

Pourquoi s'investir dans ce salon ?

« Comme vous le savez, nous y sommes présents chaque année. Ce rendez-vous est un événement important tout d'abord parce que c'est l'occasion pour nous de découvrir ou retrouver nos clients-partenaires, et de sentir au travers de nos discussions le marché. Cette relation, essentielle, est au cœur de nos préoccupations. Ensuite, c'est également l'occasion d'échanger nos points de vue, dans un climat franc et sain, avec nos confrères fournisseurs industriels. »

Monsieur NEGRE – MIDI COULEURS - Exposant à BATISUD

« Ce salon sera l'occasion pour nous de promouvoir notre société auprès de tous les artisans des 16 départements du Sud de la France. Ce sera l'occasion de lancer notre site Internet présentant toute notre activité et nos implantations (Nîmes/Avignon/Cavaillon). Ayant invité à ce salon quelques-uns de nos principaux fournisseurs, nous vous présenterons leurs nouveautés :

Monsieur BONASTRE – entrepreneur de maçonnerie - SUD RÉNOVATION

« Je trouve à BATISUD tous les produits que j'utilise dans ma profession d'entreprise de maçonnerie. Cela me permet de découvrir de nouveaux produits, de trouver des nouveaux fournisseurs qui me font des tarifs préférentiels durant les 3 jours, d'assister à des poses de matériaux, cela me permet un gain de temps très important et m'évite de longs déplacements. Sans oublier que j'ai un contact direct avec les commerciaux des différentes sociétés. »

POURQUOI... être présent sur le Salon BATISUD ?

BATISUD est le 1^{er} salon du Bâtiment et Travaux Publics du Sud de la France. Son succès depuis 1995 n'a cessé de grandir en nombre d'exposants, visiteurs et départements concernés.

BATISUD est un salon organisé par des professionnels pour des professionnels.

C'est un travail d'équipe, Fabricants-Négociants-Entreprises-Artisans, qui se transforme en partenariat.

BATISUD ce n'est pas seulement 3 jours, c'est durant toute l'année des relations qui se développent par d'autres actions avec la Capeb, visite d'usines, soirées techniques, stages, etc.

BATISUD, c'est toute la filière B.T.P. qui se retrouve dans une ambiance de confiance, qui échange des idées, qui découvre les dernières techniques, qui participe aux débats sur les sujets d'actualités.

