# Version traduite de la page Partie9\_BF - Lux - Doc 11 09 30 Memorandum - beta version.pdf

|  |
| --- |
| **Page 1** **Page 1** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

69 69

*India* *L'Inde*

Lux has recently formalised a commercial relationship with two Indian distributors. Lux a récemment officialisé une relation commerciale avec deux distributeurs indiens.

Most Indian sales are expected to be based upon the Freedom pricing model. La plupart des ventes indiennes devraient être fondées sur le modèle de tarification de la Liberté.

India L'Inde

Drivers Pilotes

2 012 2 012

2 013 2 013

2 014 2 014

2 015 2 015

2 016 2 016

2 017 2 017

2 018 2 018

Premium sales (units) Vente Premium (unités)

Public price Prix ​​public

20 000 20 000

2 2

1 1

1 1

2 2

2 2

2 2

2 2

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

Public price Prix ​​public

6 000 6 000

0 0

9 9

13 13

18 18

22 22

22 22

22 22

Premium sales (€000) Ventes de primes (000 €)

Discount Remise

40% 40%

25 25

10 10

15 15

20 20

25 25

25 25

25 25

Freedom sales (€000) Liberté de vente (000 €)

Discount Remise

25% 25%

0 0

40 40

60 60

80 80

100 100

100 100

100 100

% Freedom sales Liberté de vente%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

Total sales (€000) Les ventes totales (000 €)

25 25

50 50

75 75

100 100

125 125

125 125

125 125

*Russia* *La Russie*

Lux now has a distributor in Russia. Lux a maintenant un distributeur en Russie. The local certification process has been started Le processus de certification local a été démarré

with documents supplied by Lux. avec les documents fournis par Lux.

Russia La Russie

Drivers Pilotes

2 012 2 012

2 013 2 013

2 014 2 014

2 015 2 015

2 016 2 016

2 017 2 017

2 018 2 018

Premium sales (units) Vente Premium (unités)

Public price Prix ​​public

20 000 20 000

1 1

4 4

6 6

7 7

6 6

6 6

6 6

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

Public price Prix ​​public

6 000 6 000

0 0

1 1

2 2

4 4

7 7

7 7

7 7

Premium sales (€000) Ventes de primes (000 €)

Discount Remise

40% 40%

13 13

48 48

68 68

80 80

70 70

67 67

67 67

Freedom sales (€000) Liberté de vente (000 €)

Discount Remise

25% 25%

0 0

3 3

8 8

20 20

30 30

33 33

33 33

% Freedom sales Liberté de vente%

5% 5%

10% 10%

20% 20%

30% 30%

33% 33%

33% 33%

Total sales (€000) Les ventes totales (000 €)

13 13

50 50

75 75

100 100

100 100

100 100

100 100

3.3.3.2 Intense Pulsed Light revenue flows and margins 3.3.3.2 Intense Pulsed Light et les flux de revenus des marges

Revenue flows derived from development initiatives are anticipated to follow the Les recettes provenant de flux des initiatives de développement sont prévus pour suivre les

same revenue pattern as "Business as Usual" projections, albeit with variances from pattern mêmes recettes que «business as usual» des projections, mais avec des écarts de

market to market. de marché sur le marché.

The Premium, Balance and Freedom pricing models are available in export market Les modèles de tarification Premium, équilibre et la liberté sont disponibles sur le marché d'exportation

with the following distributor discounts / commissions: avec le distributeur à la suite des rabais / commissions:

♣ Premium sales ♣ ventes de primes

40% 40%

Discount to list price Remise à la liste des prix

♣ Freedom sales Liberté des ventes ♣

25% 25%

Discount to list price Remise à la liste des prix

♣ Flash pack sales ♣ Ventes Flash emballage

25% 25%

Commission on Lux's direct sales to end customer Commission sur Lux vente directe au client final

As projections are subject to uncertainty, Lux's financial projections have been kept Comme les projections sont sujettes à des incertitudes, Lux projections financières ont été maintenus

simple, with recurring revenue growing to as to ensure a constant 75% margin. simple, avec des revenus récurrents en croissance comme pour s'assurer une marge constante de 75%. This is Ceci est

a conservative approach in the context of growing Freedom sales which generate une approche prudente dans le contexte des ventes qui génèrent de plus en plus la liberté

significant flash pack revenue flow. d'importants flux de revenus éclair pack. There is therefore an upside to Lux's gross Il ya donc un côté positif à Lux brute

margin assumptions, although it is difficult to quantify. hypothèses de marge, bien qu'il soit difficile à quantifier.

This upside will become more significant with time. Cette hausse va devenir plus importante avec le temps. Indeed, non-French distributors En effet, non-français de distributeurs

will mostly use the Premium pricing model in the first years, thus confirming sera essentiellement utiliser le modèle de tarification premium dans les premières années, confirmant ainsi

projected gross margins. projetée des marges brutes. They will discover the benefits of the Freedom pricing Ils découvriront les avantages de la liberté des prix

several years later, with the corresponding increase in gross margin. plusieurs années plus tard, avec l'augmentation correspondante de la marge brute.

|  |
| --- |
| **Page 2** **Page 2** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

70 70

3.3.3.3 Operating expenses 3.3.3.3 Les charges d'exploitation

In broad terms, the 2011 Income statement has the following structure, excluding the En termes généraux, la déclaration des revenus 2011 a la structure suivante, à l'exclusion du

impact of the sales force non-recurring expense: impact de la force de vente non récurrente:

€ 000 € 000

% rev Rev%

2,000 2000

100% 100%

Revenue Revenu

-500 -500

-25% -25%

Cost of Goods Sold Coût des marchandises vendues

1,500 1500

75% 75%

Gross Margin Marge brute

-700 -700

-35% -35%

Operating Expenses Charges d'exploitation

800 800

40% 40%

Operating Income Résultat d'exploitation

As more than half of operating expenses are fixed and/or structure-related, operating Comme plus de la moitié des frais d'exploitation sont fixes et / ou liées à la structure, de fonctionnement

expenses relating to development initiatives are expected to stand around 15% of les dépenses liées aux initiatives de développement devraient se tenir autour de 15% des

revenue. revenus. They have conservatively been assumed at 20% of revenue, with a Ils ont prudemment été pris en charge à 20% du chiffre d'affaires, avec une

judgemental breakdown of detailed expenses. répartition discrétionnaire de dépenses détaillées.

3.3.3.4 Cavifast commercial launch 3.3.3.4 Cavifast lancement commercial

Similarities and difference wit Intense Pulsed Light Similitudes et différences d'esprit Intense Pulsed Light

Cavifast addresses similar markets to Intense Pulsed Light. Cavifast adresses marchés similaires à lumière intense pulsée. Pricing will be aligned Les prix seront alignés

with Estheflash. avec Estheflash. Prices are expected to reduce with time, in particular because Les prix devraient diminuer avec le temps, en particulier parce

production costs are much lower than for Intense Pulsed Light. les coûts de production sont beaucoup plus faibles que pour la lumière intense pulsée.

The Premium and Freedom pricing models will both be available. Les modèles de tarification Premium et Liberté seront tous deux disponibles. Concerning Concernant

Freedom, usage minutes will be sold in a "pay-as-you-go" model, for a total amount Liberté minutes, l'utilisation sera vendue dans un «pay-as-you-go" du modèle, pour un montant total

estimated to be equal to the transfer key Freedom and Premium. estimé être égal à la liberté de transfert de clés et Premium.

No consumable sales have been assumed as replacement part sales are expected to be Aucune vente de consommables ont été assumées comme les ventes de pièces de rechange devraient être

immaterial immatériel

Assumptions Hypothèses

(amounts in €, quantities in units) (Montants en €, les quantités en unités)

2 012 2 012

2 013 2 013

2 014 2 014

2 015 2 015

2 016 2 016

2 017 2 017

2 018 2 018

Premium list price Liste de prix premium

13 990 13 990

13 990 13 990

10 990 10 990

10 990 10 990

8 990 8 990

8 990 8 990

8 990 8 990

Freedom List Price Prix ​​conseillé Liberté

5 990 5 990

5 990 5 990

4 990 4 990

4 990 4 990

2 990 2 990

2 990 2 990

2 990 2 990

Estimated Transfer key Touche de transfert estimée

8 000 8 000

8 000 8 000

6 000 6 000

6 000 6 000

6 000 6 000

6 000 6 000

6 000 6 000

Prod. Prod. cost excl. coût HT. direct labour main-d'œuvre directe

1 000 1 000

1 000 1 000

1 000 1 000

1 000 1 000

1 000 1 000

1 000 1 000

1 000 1 000

Estimated useful life (years) Durée de vie utile (années)

6,0 6,0

6,0 6,0

5,5 5,5

5,5 5,5

5,0 5,0

5,0 5,0

5,0 5,0

Premium Distributor Discount Remise de primes Distributeur

40% 40%

40% 40%

40% 40%

40% 40%

40% 40%

40% 40%

40% 40%

Freedom Distributor Discount Remise Distributeur Liberté

25% 25%

25% 25%

25% 25%

25% 25%

25% 25%

25% 25%

25% 25%

Premium Distributor Price Prix ​​Distributeur premium

8 394 8 394

8 394 8 394

6 594 6 594

6 594 6 594

5 394 5 394

5 394 5 394

5 394 5 394

Freedom Distributor Price Prix ​​Distributeur Liberté

4 493 4 493

4 493 4 493

3 743 3 743

3 743 3 743

2 243 2 243

2 243 2 243

2 243 2 243

Distributor Sales - Freedom % Les ventes du distributeur - Liberté%

0% 0%

10% 10%

20% 20%

30% 30%

40% 40%

40% 40%

40% 40%

Direct Sales - Freedom % Vente directe - Liberté%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

80% 80%

|  |
| --- |
| **Page 3** **Page 3** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

71 71

Projections - quantities Projections - quantités

Sales growth will made possible by the product's effectiveness vs. most body La croissance des ventes sera rendue possible par l'efficacité du produit contre la plupart des corps

remodelling machines, as well as by decreasing selling prices: remodelage des machines, ainsi que par la baisse des prix de vente:

(quantities in units) (Quantités en unités)

2 012 2 012

2 013 2 013

2 014 2 014

2 015 2 015

2 016 2 016

2 017 2 017

2 018 2 018

Distributor Sales - Premium Distributeur de vente - Premium

8 8

11 11

16 16

20 20

24 24

45 45

60 60

Distributor Sales - Freedom Les ventes du distributeur - Liberté

0 0

1 1

4 4

8 8

16 16

30 30

40 40

Distributor Sales - Units Les ventes du distributeur - Unités

8 8

12 12

20 20

28 28

40 40

75 75

100 100

Direct Sales - Premium Vente directe - Premium

1 1

2 2

3 3

4 4

5 5

7 7

9 9

Direct Sales - Freedom Vente directe - Liberté

5 5

8 8

12 12

16 16

22 22

28 28

36 36

Direct Sales - Units Vente directe - Unités

6 6

10 10

15 15

20 20

27 27

35 35

45 45

Total Sales - Units Ventes totales - Unités

20 20

32 32

50 50

68 68

94 94

145 145

190 190

Cavifast - Projected Freedom installed base Cavifast - Liberté projeté de la base installée

(installed base - in units) (Base installée - en unités)

2 012 2 012

2 013 2 013

2 014 2 014

2 015 2 015

2 016 2 016

2 017 2 017

2 018 2 018

Freedom base - distributors Base de la Liberté - distributeurs

0 0

1 1

5 5

13 13

29 29

59 59

99 99

Freedom base - direct sales Base de la Liberté - la vente directe

5 5

13 13

25 25

41 41

63 63

91 91

127 127

Installed Freedom base - total Base de la Liberté installée - total

5 5

14 14

30 30

54 54

92 92

150 150

226 226

Note : for purposes of simplicity, no Transfer Key sales have been assumed Remarque: pour des raisons de simplicité, pas de vente clé de transfert ont été assumées

Revenue projections Les projections de recettes

Projections - Revenue (€000) Projections - Revenus (€ 000)

2 012 2 012

2 013 2 013

2 014 2 014

2 015 2 015

2 016 2 016

2 017 2 017

2 018 2 018

Distributor Sales - Premium Distributeur de vente - Premium

67 67

92 92

106 106

132 132

129 129

243 243

324 324

Distributor Sales - Freedom Les ventes du distributeur - Liberté

0 0

4 4

15 15

30 30

36 36

67 67

90 90

Distributor Sales Distributeur de vente

67 67

97 97

120 120

162 162

165 165

310 310

413 413

Direct Sales - Premium Vente directe - Premium

14 14

28 28

33 33

44 44

45 45

63 63

81 81

Direct Sales - Freedom Vente directe - Liberté

36 36

60 60

75 75

100 100

81 81

105 105

135 135

Direct Sales Vente directe

50 50

88 88

108 108

144 144

126 126

168 168

215 215

Total device sales Les ventes totales en matériel

117 117

185 185

228 228

306 306

291 291

478 478

629 629

Minute sales - Distributors Minute de vente - Distributeurs

0 0

0 0

0 0

1 1

3 3

5 5

9 9

Minute sales - Direct Vente Minute - Direct

7 7

17 17

27 27

45 45

76 76

103 103

137 137

Total minute sales Les ventes totales minute

7 7

17 17

28 28

46 46

78 78

109 109

146 146

Total Cavifast Revenue Total des recettes Cavifast

124 124

202 202

256 256

351 351

369 369

586 586

774 774

Gross Margin Marge brute

From an exceptional level in the first years, gross margin drops progressively due to D'un niveau exceptionnel dans les premières années, la marge brute diminue progressivement en raison de

price reductions driven by market pressure: réductions de prix entraînée par la pression du marché:

Projections - Margin (€000) Projections - Marge (000 €)

2 012 2 012

2 013 2 013

2 014 2 014

2 015 2 015

2 016 2 016

2 017 2 017

2 018 2 018

Total Cavifast Revenue Total des recettes Cavifast

124 124

202 202

256 256

351 351

369 369

586 586

774 774

Cost of Goods sold Coût des marchandises vendues

-20 -20

-32 -32

-50 -50

-68 -68

-94 -94

-145 -145

-190 -190

Gross Margin Marge brute

104 104

170 170

206 206

283 283

275 275

441 441

584 584

Gross Margin Marge brute

84% 84%

84% 84%

80% 80%

81% 81%

75% 75%

75% 75%

75% 75%

|  |
| --- |
| **Page 4** **Page 4** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

72 72

**3.3.4** **3.3.4**

**Business Plan** **Plan d'affaires**

3.3.4.1 Growth 3.3.4.1 Croissance

Growth assumptions have been based on actual growth during in period of economic Les hypothèses de croissance ont été fondées sur la croissance réelle au cours de période de croissance économique

uncertainty. incertitude. In a context of ongoing market regulation, products with lesser Dans un contexte de régulation du marché en cours, avec moins de produits

specifications are progressively being eliminated, paving the way for technically spécifications sont progressivement éliminés, ouvrant la voie à technique

advanced devices complying with strict certification requirements. dispositifs avancés se conformer aux exigences strictes de certification.

3.3.4.2 Profitability 3.3.4.2 Rentabilité

As the market moves toward progressive commoditisation of intense pulsed light, the Comme le marché se déplace vers la marchandisation progressive de la lumière pulsée intense, le

most expensive devices will be subject to intense price pressure. appareils les plus chers seront soumis à une pression intense sur les prix. As its products are Comme ses produits sont

cheaper than the European average, Lux will be a driving force rather than a victim of moins cher que la moyenne européenne, Lux sera une force motrice plutôt qu'une victime de

price reduction. réduction de prix.

Production costs have been assumed to grow in line with sales. Les coûts de production ont été pris à croître en ligne avec les ventes. In reality, productivity En réalité, la productivité

improvements can and will be achieved in future years. améliorations peuvent être et seront réalisés dans les années à venir. They have not been modelled Ils n'ont pas été modélisés

but they represent a significant buffer securing Lux's future margins. mais ils représentent un tampon significative sécurisation Lux marges futures. Similarly, De même,

indirect operating expenses have les frais d'exploitation indirects ont

3.3.4.3 Recurring revenue 3.3.4.3 Chiffre d'affaires récurrent

Companies with recurring revenue exceeding 25% are an exception. Les entreprises ayant des revenus récurrents de plus de 25% sont une exception. In 2011, Lux's En 2011, Lux

recurring revenue will account for 27% of total revenue coming from two sources: revenus récurrents représenteront 27% du total des recettes provenant de deux sources:

♣ consumable sales ♣ vente de consommables

♣ flash pack sales ♣ Ventes Flash emballage

Recurring revenue is projected to increase to 32% of total revenue by 2018, an Chiffre d'affaires récurrent devrait augmenter à 32% des recettes totales en 2018, une

exceptionally favourable situation for a fast-growing company like Lux. exceptionnelle situation favorable pour une société en croissance rapide comme le Lux.

3.3.4.4 "Guaranteed" revenue 3.3.4.4 "garanti" des recettes

The installed base of Freedom machines should be considered as a virtual account La base installée de machines à la liberté devrait être considérée comme un compte virtuel

receivable corresponding to "guaranteed" flash pack sales without which the devices débiteurs correspondant à "garanti" vente flash sans emballage laquelle les dispositifs

cannot be used. ne peuvent pas être utilisés.

It can be valued as follows: number of installed Freedom devices, times the value of Elle peut être évaluée comme suit: nombre d'appareils installés Liberté, fois la valeur de

the transfer key between Freedom and Premium pricing. la clé de transfert entre la liberté et la tarification Premium.

With a projected installed base of 147 units and a Transfer Key currently priced at Avec une base installée projetée de 147 unités et une clé de transfert actuellement au prix de

€ 13,990, the Freedom installed base is an asset worth € 2 m as of 31 December 2011. € 13 990, la base installée Liberté est un atout vaut 2 M € au 31 Décembre 2011.

3.3.4.5 Conclusion 3.3.4.5 Conclusion

Lux's Business Plan comprises a "Business as Usual" layer, as well as a "Development Plan d'affaires Lux comprend un «business as usual" couche, ainsi que d'un développement "

Initiatives" layer. All development initiatives are in progress under Lux's current Initiatives "couche. Toutes les initiatives de développement sont en cours sous Lux actuelles

Management Team. Équipe de gestion. Further opportunities and/or acquisition synergies are possible De nouvelles possibilités et / ou d'acquisition des synergies sont possibles

but have been left for potential acquirers to assess and include as upsides in their own mais ont été laissées pour les acquéreurs potentiels à évaluer et à inclure comme bons côtés dans leur propre

business plans. plans d'affaires.

Indeed, Lux's business plan can be further improved with enhanced sales / distribution En effet, le plan d'affaires Lux peut encore être améliorée avec des ventes améliorées / distribution

strategy and with progressive economies of scale on the expenses side. stratégie et aux économies d'échelle progressive du côté des dépenses.

|  |
| --- |
| **Page 5** **Page 5** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

73 73

**3.4** **3.4**

**BALANCE SHEET** **BILAN**

Except for Lux's off Balance-Sheet asset, all comments relate to Lux's Balance-Sheet Sauf pour Lux hors-bilan des actifs, toutes les observations se rapportent à Lux Balance Sheet-

as of 31 December 2010. à compter du 31 Décembre 2010. No major change since that date has been reported by the Aucun changement majeur depuis cette date a été rapporté par le

Company. Société.

From a financial standpoint, Lux is essentially a cash-flow business. Du point de vue financier, Lux est essentiellement une entreprise de trésorerie. As a result, it has En conséquence, il a

a very small Balance Sheet reflecting the company's agility. Un bilan très petites reflétant l'agilité de l'entreprise. This translates in the Cela se traduit dans la

company's ability to relocate, to expand into more capital intensive activities and to entreprise la capacité de déménager, de se développer dans les activités de capital plus intensive et à

repay acquisition debt. rembourser la dette d'acquisition.

**3.4.1** **3.4.1**

**Off Balance-Sheet asset** **Hors-bilan des actifs**

Lux's most significant financial asset is actually not recorded in its Balance Sheet but Lux actifs financiers les plus significatifs n'est en réalité pas enregistré dans son bilan, mais

could be securitised. pourrait être titrisés.

Lux has installed base of 150 medical devices sold under the "Freedom" pricing Lux a la base installée de 150 dispositifs médicaux vendus sous la «liberté» des prix

model. modèle. In order to operate these devices, end customers need to purchase "Flash Afin de faire fonctionner ces appareils, les clients finaux ont besoin d'acheter des «Flash

Packs". For a sensible user, the value of those flash packs should be equivalent to the Packs ". Pour un utilisateur sensible, la valeur de ces packs flash doit être équivalent à la

value of the transfer key between Freedom pricing and Premium pricing ie € 13,990. valeur de la clé de transfert entre la liberté et de prix ie prix premium € 13.990.

Historical records show, however, that flash pack sales are approximately 50% higher Les documents historiques montrent cependant que les ventes flash pack sont environ 50% plus élevé

than what financial optimisation would suggest. que ce que l'optimisation financière pourrait le suggérer. Future cash-flows per machine can Cash-flows futurs par machine peuvent

therefore estimated at an amount comprised between € 14,000 and € 20,000 over a 5- donc estimé à un montant compris entre € 14.000 et € 20.000 sur une 5 -

year period. période de l'année. There are no associated costs. Il n'ya aucun coût associé.

The undiscounted value of Lux's off Balance-Sheet item is therefore comprised La valeur non actualisée des Lux hors bilan élément est donc composé

between € 2 million and € 3 million. € entre 2 millions et 3 millions €.

**3.4.2** **3.4.2**

**Intangibles and trademarks** **Actifs incorporels et des marques**

Intangibles are essentially new product development costs. Les actifs incorporels sont essentiellement des nouveaux coûts de développement de produits. In 2010, development En 2010, le développement

costs were essentially related to Lux's new cartridge: les coûts sont essentiellement liés à Lux nouvelle cartouche:

Amounts in €000 Les montants en € 000

31/12/2009 31/12/2009

2010 2010

31/12/2010 31/12/2010

Gross Brut

77 77

70 70

147 147

Acc Depr'n Acc Depr'n

(35) (35)

(27) (27)

(62) (62)

Net balances Les soldes nets

42 42

43 43

85 85

At 31 Au 31

st er

December 2011, Cavifast's development costs will be capitalised, for an Décembre 2011, les coûts de développement Cavifast sera capitalisée, pour une

amount expected to be in the region of € 100 K. montant qui devrait être dans la région de € 100 K.

**3.4.3** **3.4.3**

**Tangible fixed assets** **Les immobilisations corporelles**

Fixed assets correspond to basic workshop tools, to office furniture and to computers / Les immobilisations correspondent à des outils de base de l'atelier, au mobilier de bureau et aux ordinateurs /

cabling. câblage.

Capital expenditure was less than € 60 K in 2010: € 23 K for workshop equipment and Les dépenses en capital était inférieur à € 60 K en 2010: € 23 K pour l'équipement d'atelier et

€ 34 K for office equipment. € 34 K pour l'équipement de bureau.

|  |
| --- |
| **Page 6** **Page 6** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

The 284 square metre production floor at Lux's Paris facility, which opened in 2009, has reception and Les 284 carrés de plancher de production mètre à Lux installation à Paris, qui a ouvert en 2009, a l'accueil et

storage areas for components and finished devices, 12 discrete production, testing and maintenance aires de stockage des composants et des dispositifs finis, 12 de production discrète, les tests et la maintenance

stations, a working office for the production foreman and development resource, as well as dedicated stations, un bureau de travail pour le contremaître de production et de développement des ressources, ainsi que dédié

packaging and dispatch area. emballage et la zone d'expédition.

On the first floor, office space can be expanded with already defined and landlord-approved Au premier étage, l'espace de bureau peut être élargi avec déjà définis et approuvés par le propriétaire

mezzanine construction. la construction mezzanine.

The physical facilities are largely sufficient to allow a substantial development without relocation. Les installations physiques sont largement suffisants pour permettre un développement substantiel sans réinstallation.

Information Memorandum - Page 73a Mémorandum d'Information - 73a page

|  |
| --- |
| **Page 7** **Page 7** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

74 74

The workshop could be reorganised to accommodate much higher production levels. L'atelier pourrait être réorganisée pour accueillir des niveaux de production beaucoup plus élevés.

Plans have already been made and agreed with Lux's landlord to expand the office Des plans ont déjà été faites et ont convenu avec Lux du locateur d'étendre le bureau

area by creating a mezzanine floor above the workshop, at a total cost of € 60 K. région par la création d'une mezzanine au-dessus de l'atelier, à un coût total de € 60 K.

None of those plans have been implemented yet but Lux's growth has been anticipated Aucun de ces plans ont été mis en œuvre, mais encore Lux croissance a été prévu

in terms of Real estate needs. en termes de besoins en immobilier.

**3.4.4** **3.4.4**

**Inventory** **Inventaire**

Inventory's balance corresponds essentially to semi-fished devices (fully assembled Solde d'inventaire correspond essentiellement à des dispositifs semi-pêché (entièrement assemblé

control, capacitor and cooling units) purchased from SPEG Pronergy. de contrôle, un condensateur et d'unités de refroidissement) achetés auprès de SPEG PRONERGY. The average La moyenne

number of units held is approximately 20. nombre de parts détenues est d'environ 20. There are no aged items in Lux's inventory. Il n'y a pas des éléments vieillis en Lux inventaire.

**3.4.5** **3.4.5**

**Trade receivables** **Les créances commerciales**

3.4.5.1 Payment terms 3.4.5.1 Les modalités de paiement

One of the challenges facing Lux is how to secure sales payment in a market where Un des défis auxquels sont confrontés Lux est de savoir comment garantir le paiement des ventes dans un marché où

customers usually do not have a strong financial structure. les clients ne disposent généralement pas d'une structure financière solide.

Beauty salons are often very small businesses with limited financial resources. Instituts de beauté sont souvent très petites entreprises aux ressources financières limitées. As one Comme l'un

Esteflash purchase is a significant investment, even with the Freedom pricing model, Achat Esteflash représente un investissement important, même avec le modèle de tarification Liberté,

Beauty Salons demand impeccable after sale service and can be a disproportionate Salons de beauté demande un service après vente irréprochable et peut être une part disproportionnée

nuisance for Lux's sales administration team. nuisances pour Lux l'équipe administration des ventes.

On rare occasions, distributors can unfortunately have low ethics standard, which can En de rares occasions, les distributeurs peuvent, malheureusement, ont une faible norme de l'éthique, qui peut

translate in dispute or litigations (exaggerated claims to end customers, non-respect of Traduire en litige ou contentieux (réclamations exagérées à des clients finaux, non-respect des

sales territories, unauthorised export to countries where specific certification is territoires de vente, exportation non autorisée dans des pays où la certification spécifique est

required, etc.). nécessaires, etc.) In response, Lux is paying specific attention to its medical claims and En réponse, Lux est en prêtant une attention particulière à ses réclamations médicales et

to its distributor contracts in order to avoid being dragged into disputes. à ses contrats de distribution afin d'éviter d'être entraîné dans des conflits. Overall, Dans l'ensemble,

Lux's Lux

This situation affects mostly France. Cette situation affecte surtout la France. Concerning export sales, Lux tries to select Concernant les exportations, Lux tente de sélectionner

reputable companies which will help penetrate new markets. entreprises de renom qui aidera pénétrer de nouveaux marchés.

Excluding Lux's bad debt, the number of sales outstanding was 30 days as of 31 Hors Lux créances douteuses, le nombre de ventes en circulation était de 30 jours à compter du 31

st er

December 2010, a "high" level due to seasonality. Décembre 2010, un niveau «élevé» en raison de la saisonnalité. During the year trade receivables Au cours de l'année des créances commerciales

usually stand around 24 days. se tiennent habituellement environ 24 jours. In France, Trade Receivables include 19.60% VAT En France, les créances clients comprennent la TVA de 19,60%

collected from customers. collectés auprès des clients.

Lux's sales terms require advance payment for beauty salons and set very tight credit Lux conditions de vente exigent le paiement d'avance pour salons de beauté et de crédit mis très serré

conditions for all customers. conditions pour tous les clients. Credit risk is therefore minimal, except in the case of Le risque de crédit est donc minime, sauf dans le cas de

fraud. fraude.

3.4.5.2 Bad debt reserve 3.4.5.2 réservent de mauvaises créances

Lux's bad debt reserve was posted in 2009 with respect to French distributor BMC (4B Lux de réserve pour créances douteuses a été publié en 2009 par rapport au distributeur français de BMC (4B

Med Concepts), a one-man company with an "unreliable" track record. Med Concepts), une société un homme avec une feuille de route "peu fiables". BMC was BMC a été

reselling Lux's machines under its own brand with its own claims. revendant Lux machines sous sa propre marque avec ses propres revendications.

BMC refused to pay Lux on the basis that the devices sold by Lux were faulty. BMC a refusé de payer Lux sur la base que les appareils vendus par Lux étaient défectueux.

However, some of BMC's end customers contacted Lux directly in order to purchase Toutefois, certains des clients finaux de BMC contacté directement Lux afin d'acheter des

consumables for devices which were working perfectly. consommables pour les appareils qui ont travaillé à la perfection.

|  |
| --- |
| **Page 8** **Page 8** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

75 75

Lux has already won 4 law suits and is now asking for BMC's liquidation. Lux a déjà remporté quatre actions en justice et demande maintenant à la liquidation de BMC. No Aucun

payment will ever be collected. le paiement ne sera jamais recueillies. BMC's unethical behaviour is fortunately not the Comportements contraires à l'éthique de BMC n'est heureusement pas la

norm and Lux's sales terms and conditions are its best protection against bad debt. norme et Lux conditions de vente sont ses meilleurs protection contre les créances douteuses.

**3.4.6** **3.4.6**

**Accounts payable** **Comptes à payer**

Accounts Payable are a minor fixture on Lux's Balance-Sheet, reflecting the business's Comptes créditeurs sont un élément mineur sur Lux bilan, reflétant l'activité de

high margins. des marges élevées.

**3.4.7** **3.4.7**

**Net cash position** **Position de trésorerie nette**

3.4.7.1 Financial debt 3.4.7.1 Les dettes financières

As of 31 December 2010, financial debt was as follows: Au 31 Décembre 2010, la dette financière a été comme suit:

€ 330 K € 330 K

OSEO loan OSEO emprunt

€ 183 K € 183 K

Coface advance L'avance de Coface

€ 513 K € 513 K

Total financial debt Total des dettes financières

OSEO's medium term loan was obtained late 2009. Prêts d'OSEO à moyen terme a été obtenue fin 2009. Instalments were deferred for the Versements ont été reportés pour la

first year. première année. Interest rate is less than 4%. Taux d'intérêt est inférieur à 4%. Repayments are made quarterly. Les remboursements sont effectués trimestriellement.

Coface's advance is designed to assisted French medium-sized companies in funding L'avance de Coface est conçu pour l'aide française moyennes entreprises dans le financement

export development. développement des exportations. It is not collection insurance and should be solely considered as Il ne s'agit pas d'assurance collection et devrait être uniquement considérés comme des

financial debt. La dette financière.

No additional debt has been contracted in 2011. Aucune dette supplémentaire n'a été contracté en 2011.

3.4.7.2 Cash in hand 3.4.7.2 Espèces en main

At 31 December 2010, cash in hand was € 0.7 million ie greater than financial debt. Au 31 Décembre 2010, les espèces en caisse était € 0,7 millions soit plus que la dette financière.

Lux's shareholders intend to distribute all excess cash prior to the Company's sale. Lux actionnaires l'intention de distribuer tous les excédents de trésorerie avant la vente de la Société.

3.4.7.3 Net cash position 3.4.7.3 Position de trésorerie nette

Subject to specific agreement with the Sellers, Lux's net cash position should be Sous réserve de l'accord spécifique avec les Vendeurs, Lux position de trésorerie nette devrait être

assumed nil for acquisition purposes as cash in hand should be equivalent to financial nulle hypothèse aux fins d'acquisition en espèces en caisse doivent être équivalents aux services financiers

debt after excess cash distribution. endettement après la distribution de trésorerie excédentaires.

**3.4.8** **3.4.8**

**Reserves and contingent liabilities** **Réserves et passifs éventuels**

As of 31 December 2010, Lux's Balance Sheet includes risk reserves for an amount of Au 31 Décembre 2010, Bilan Lux comprend les réserves de risque pour un montant de

€ 112 K split as follows: € 112 K diviser comme suit:

€ 39 K € 39 K

Labour dispute with former employee Conflit de travail avec un ancien employé

€ 73 K € 73 K

Eurofeedback litigations Litiges Eurofeedback

€ 112 K € 112 K

Risk reserves as of 31 December 2010 Provisions pour risques au 31 Décembre 2010

|  |
| --- |
| **Page 9** **Page 9** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

76 76

3.4.8.1 Labour dispute 3.4.8.1 Conflit de travail

Lux's dispute with former employee Adrien Chevalier was won by Lux. Lux litige avec un ancien employé Adrien Chevalier a été remporté par Lux. However, the Cependant, le

court did not award any damages to the company. la cour n'a pas accordé de dommages à l'entreprise. The provision will be reversed in La provision sera inversée en

the 2011 statutory accounts. de 2011 comptes statutaires.

On the other hand, some of the salespeople who were hired and fired in 2011 are suing D'autre part, certains des vendeurs qui ont été recrutés et licenciés en 2011 poursuivent en justice

the Company. de la Société. It is too early to assess the exposure which will be covered in the Reps Il est trop tôt pour évaluer l'exposition qui seront couverts dans les Reps

and Warranties. et garanties. However, it should be noted that one of the plaintiffs has not been Toutefois, il convient de noter que l'un des plaignants n'a pas été

able to sell even one device. en mesure de vendre, même un seul appareil.

3.4.8.2 Eurofeedback litigations 3.4.8.2 litiges Eurofeedback

The € 73 K reserve relates to litigation with Eurofeedback, Lux's main competitor in Les € 73 K réserve se rapporte à un litige avec Eurofeedback, Lux principal concurrent dans

France. France. Eurofeedback has a history of litigations with Lux and other parties. Eurofeedback a une histoire de litiges avec Lux et d'autres parties.

The litigation corresponding to the reserve is a defamation lawsuit brought by Le contentieux correspondant à la réserve est un procès en diffamation intenté par

Eurofeedback who is claiming € 350 K. It is based on a Eurofeedback client letter Eurofeedback qui réclame € 350 K. Il est basé sur une lettre au client Eurofeedback

stating that Lux defamed Eurofeedback to that particular prospect during a trade show. indiquant que Lux diffamé Eurofeedback à cette perspective notamment lors d'une foire commerciale.

The case is pending. L'affaire est pendante. Lux's lawyers are confident that the lawsuit is without merit. Lux avocats sont convaincus que la poursuite est sans fondement.

Lux is counter-suing Eurofeedback for around € 2 million in damages pertaining to Lux est contre-poursuit Eurofeedback d'environ € 2 millions en dommages relatifs à

documented defamation campaigns by Eurofeedback during sales visits. documentés par des campagnes de diffamation Eurofeedback lors des visites de vente. This other Cet autre

case is pending too. affaire est pendante aussi. Lux's lawyers do not believe that they will obtain the damages Lux avocats ne croient pas qu'ils vont obtenir les dommages

claimed but. revendiquée mais. However, as the latter are documented on a sale by sales basis (detail of Cependant, comme ces derniers sont documentés sur la base d'une vente par vente (détail des

sales lost by Lux due to Eurofeedback's defamation), they believe that Lux's position ventes perdues par Lux à cause de la diffamation Eurofeedback), ils estiment que la position de Lux

will prevail. prévaudront.

Eurofeedback sued Lux for non conformity of its devices with the CE Medical Eurofeedback poursuivi Lux pour non conformité de ses appareils avec le CE médical

certification. certification. The case is closed and has been won by Lux. L'affaire est close et a été remporté par Lux.

In conclusion, Eurofeedback's tactics are a nuisance for Lux as it needs to defend En conclusion, la tactique Eurofeedback sont une nuisance pour Lux comme elle a besoin pour défendre

itself. lui-même. However, none of the lawsuits brought by Eurofeedback has had adverse Cependant, aucun des procès intentés par Eurofeedback a eu des conséquences négatives

consequences for Lux. conséquences pour Lux. The relationship with Eurofeedback should be addressed La relation avec Eurofeedback doivent être adressées

specifically in the Reps and Warranties, particularly concerning cooperation between spécifiquement dans les Reps et garanties, en particulier concernant la coopération entre

the Sellers and Lux's acquirer. les Vendeurs et Lux acquéreur.

3.4.8.3 Perkin-Elmer patent acquired by Eurofeedback 3.4.8.3 Perkin-Elmer brevet acquis par Eurofeedback

Lux's first device generations used cartridges purchased from Perkin-Elmer, an Lux générations premier appareil cartouches usagées achetées chez Perkin-Elmer, une

American company with USD 1.7 Billion Revenue and 2,900 patents, specialised in Société américaine avec USD 1,7 milliard des recettes et des brevets 2900, spécialisée dans

medical devices and medical parts / consumables. dispositifs médicaux et médicaux pièces / consommables.

In October 2009, Perkin-Elmer announced that it was discontinuing the cartridge En Octobre 2009, Perkin-Elmer a annoncé qu'elle mettait fin de la cartouche

purchased by Lux, as the corresponding business was insignificant. achetés par Lux, que l'entreprise correspondante a été insignifiante. It provided Lux Il a fourni Lux

with all the necessary technical information so that Lux could develop a proprietary avec toutes les informations techniques nécessaires afin que Lux pourrait développer une exclusive

replacement solution. solution de remplacement. Lux immediately proceeded to develop its own cartridge. Lux a immédiatement procédé à développer sa propre cartouche. It Il

used the last cartridge purchased from Perkin-Elmer in June 2010. utilisé la dernière cartouche achetée chez Perkin-Elmer en Juin 2010. As Lux's new Comme Lux nouvelles

cartridge was still in its final development stages, refurbished cartridges were still cartouche était encore à ses étapes de développement final, les cartouches sont toujours remis à neuf

used for a few months. utilisé pendant quelques mois. Since then, Lux has only used its new proprietary cartridge. Depuis lors, Lux a seulement utilisé sa nouvelle cartouche exclusive.

|  |
| --- |
| **Page 10** **Page 10** |

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

77 77

Eurofeedback recently purchased Perkin-Elmer's patent for the old cartridge used in Eurofeedback récemment acheté des brevets de Perkin-Elmer pour l'ancienne cartouche utilisée dans

Lux's devices. Lux appareils. Eurofeedback's move appears to be aimed at preventing Lux from Passer Eurofeedback semble être destinées à prévenir Lux à partir

using proprietary technology. en utilisant une technologie propriétaire. However, this US patent appears to have limited merits Cependant, ce brevet américain semble avoir mérites limitée

in a European context. dans un contexte européen.

Should the European Patent Office warrant the patent to Eurofeedback, Lux would Si le mandat de l'Office européen des brevets de brevets à Eurofeedback, Lux serait

have to claim that the patent is without merits during the 9-month freeze period which ont de prétendre que le brevet est sans mérites pendant la période de gel de 9 mois qui

would follow the patent's award to Eurofeedback. suivrait décerner le brevet d'Eurofeedback.

According to Lux's intellectual property counsels, Perkin-Elmer's patent is currently Selon Lux de propriété intellectuelle de conseils, de brevets de Perkin-Elmer est actuellement

void. vide.

3.4.8.4 Pension liabilities 3.4.8.4 Les engagements de retraite

Lux has not provided for retirement indemnities. Lux n'a pas fourni d'indemnités de retraite. Given the company's staff count, Compte tenu de nombre d'employés de l'entreprise,

average age and turnover, such a provision has been deemed unnecessary. moyenne d'âge et de chiffre d'affaires, une telle disposition a été jugée inutile.

In France, base pensions are publicly funded through social contributions paid by En France, les pensions de base sont financés par les cotisations sociales payées par

companies, on their own behalf or on behalf of their employees. entreprises, en leur nom propre ou au nom de leurs employés. Additional pension De retraite supplémentaires

income can be accrued through additional payroll costs. revenus peuvent être accumulés par les coûts salariaux supplémentaires. The principal liability left for La responsabilité principale pour la gauche

the employer when an employee retires is a one-time payment, the amount of which l'employeur lorsqu'un salarié prend sa retraite est un paiement unique, dont le montant

varies depending on collective bargaining but which is usually equal to a few months varie en fonction de la négociation collective, mais qui est généralement égale à un mois

of salary. de salaire.

**3.4.9** **3.4.9**

**Lux Training** **Formation Lux**

Customer training is provided by Lux's sister company. Formation des clients est assuré par la société sœur Lux. Its Year End is 30 September. Sa fin d'année est de 30 Septembre.

2009-2010 Revenue was € 25 K and Operating Profit € 7 K. Expenses are essentially Revenu 2009-2010 était de € 25 K € et Résultat d'exploitation 7 Dépenses K. sont essentiellement

fees charged by the Medical Doctor who trains Lux's customers. les frais facturés par le médecin qui s'entraîne Lux clients. Balance Sheet as of Bilan des

30 September 2010 was as follows: 30 Septembre 2010 a été comme suit:

Assets Actifs

(€000) (€ 000)

Liabilities Passifs

(€000) (€ 000)

Cash in hand Espèces en main

82 82

Equity Equity

70 70

Other Autres

1 1

Other Autres

13 13

Total Total des

83 83

Total Total des

83 83

**3.4.10** **04/03/10**

**Conclusion** **Conclusion**

Lux's Balance Sheet is extremely robust with significant excess cash and strong Bilan Lux est extrêmement robuste avec une trésorerie excédentaire importante et une forte

equity. l'équité. Excluding cash in hand, Balance Sheet size is only 40% of Revenue in 2010. Hors les espèces en caisse, la taille du bilan est à seulement 40% des recettes en 2010.

This is a very significant indicator of Lux's agility and resilience to challenging market C'est un indicateur très significatif de Lux agilité et la résilience aux défis du marché

conditions. conditions. In an acquisition context, this is an important success factor with Dans un contexte d'acquisition, c'est un facteur de succès important avec

acquisition debt providers. fournisseurs de dette d'acquisition.

The most important fixture concerning Lux's assets is actually an off Balance-Sheet Le luminaire le plus important concernant Lux actifs est en fait un hors-bilan

item. élément. Lux's installed base of Freedom devices will generate revenue comprised Lux base installée de périphériques Liberté sera composé de générer des revenus

between € 2 million and € 3 million over the next 5 years, with no other expense than € entre 2 millions et € 3 millions au cours des 5 prochaines années, sans aucun frais autres que

web site maintenance. la maintenance du site web. This is perhaps the most unusual and the most significant item C'est peut-être le plus insolite et le poste le plus important

in the Lux transaction as Lux's acquirer could securitise future cash flows through dans la transaction que Lux Lux acquéreur pourrait titriser les flux de trésorerie futurs à travers

structured financing. financements structurés.

**Texte anglais original:**

13

Proposer une meilleure traduction