# Version traduite de la page Partie8\_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

60 60

**3.2.2** **3.2.2**

**Current trading** **Commercial actuel**

3.2.2.1 2011 growth in line with 2010 3.2.2.1 2011 une croissance en ligne avec 2010

Sales for the first 9 months of the year confirm Lux's steady 15% annual growth rate. Le chiffre d'affaires des 9 premiers mois de l'année confirment Lux rythme soutenu de croissance annuelle de 15%.

Intense pulsed light is an attractive technology. La lumière intense pulsée est une technologie intéressante. During its first 10 years of Pendant ses 10 premières années de

commercial, many concepts have been launched and many devices launched in a commerciaux, de nombreux concepts ont été lancés et beaucoup d'appareils lancés dans une

market which was still dominated by lasers. marché qui était encore dominé par les lasers.

Since the beginning of the economic recession end users have moved away from Depuis le début de l'utilisateurs fin à la récession économique se sont éloignés de

ineffective devices and/or overpriced product. appareils inefficaces et / ou de produits trop chers. Customers are focussing on good value Les clients se concentrent sur ​​une bonne valeur

for money. pour de l'argent. Demand for Lux's products is thus increasing, as evidenced by the recent La demande pour les produits Lux est donc en augmentation, comme en témoigne la récente

signature of several major distributor contracts. signature de plusieurs contrats de distribution majeurs.

Organic growth appears to be set à 15%, based on the existing product range and La croissance organique semble être réglé à 15%, basé sur la gamme de produits existants et

pricing models. modèles de tarification.

Lux's growth potential can be further improved by: Potentiel de croissance Lux peut encore être améliorée par:

♣ ♣

new product additions (Cavifast); ajouts de nouveaux produits (Cavifast);

♣ ♣

new pricing models (Balance); nouveaux modèles de tarification (solde);

♣ ♣

new distribution, franchise and OEM (Dectro) deals. nouvelle distribution, de franchise et OEM (Dectro) traite.

Lastly, Research & Development expenses increase in 2011, reflecting the Enfin, les dépenses de Recherche & Développement d'augmentation en 2011, reflétant la

development of the new Cavifast product line. développement de la ligne Cavifast nouveau produit.

3.2.2.2 Note on Management Accounts 3.2.2.2 Remarque sur les comptes de gestion

Current trading and growth rates are based upon Management accounts. Commerciaux actuels et des taux de croissance sont basées sur les comptes de gestion. For the full Pour l'ensemble de

financial year, management accounts may be slightly different from statutory accounts exercice, les comptes de gestion peuvent être légèrement différentes de comptes statutaires

due to French GAAP specifics (reserve reversals, etc.) and to foreign exchange rates en raison de spécificités françaises PCGR (reprises de réserve, etc) et à taux de change

used for export sales in dollars. utilisé pour ventes à l'exportation en dollars. However, those differences are not expected to be Toutefois, ces différences ne devraient pas être

material enough to distort the Company's performance. assez de matériel pour fausser la performance de la Société.

**3.2.3** **3.2.3**

**2011 Full Year Forecast** **Prévisions 2011 Année pleine**

Revenue is on track to repeat last year's 15% growth. Les recettes sont sur ​​la bonne voie pour répéter une croissance de 15% l'an dernier. However, the 2011 forecast has Cependant, la prévision 2011 a

been conservatively set at + 13%. été prudemment fixé à + 13%. Full year Revenue has therefore been forecast at € 2 Chiffre d'affaires annuel a donc été estimé à € 2

million. millions d'euros.

Lux's principal weakness lies in the definition and in the execution of its sales Lux principale faiblesse réside dans la définition et dans l'exécution de ses ventes

strategy. stratégie. In 2011, Management tried to reinforce the sales force but lost time and En 2011, la direction a tenté de renforcer la force de vente, mais a perdu du temps et de

money in recruitment followed by instant turnover (resignations after a few weeks, l'argent dans le recrutement suivie par roulement instantanée (démissions, après quelques semaines,

etc.) and bad sales performance. etc) et les mauvaises performances de vente. Salespeople were hired in the first 8 months of the Les vendeurs ont été embauchés dans les 8 premiers mois de l'

year, mostly on fixed term contracts with relatively low fixed salaries but good année, principalement sur ​​les contrats à durée déterminée avec des salaires fixes relativement bas, mais bon

commission potential. potentiel de la commission. Only one of those new recruits was still employed at the end of Seule une de ces nouvelles recrues était encore employé à la fin de

September but Lux does not intend to keep this individual. Septembre, mais Lux n'a pas l'intention de garder cet individu.

According to Management, the sales recruitment contribution to additional sales was Selon la Direction, la contribution de recrutement des ventes aux ventes supplémentaires a été

minimal and, on the contrary, their presence generated additional demands on the minimale et, au contraire, leur présence a généré des exigences supplémentaires sur le

Company's two managers. Société deux gestionnaires.

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

61 61

Lux spent more than € 150 K on sales force (notwithstanding ancillary costs such as Lux a dépensé plus de € 150 K sur la force de vente (malgré les frais accessoires tels que

sales support material, entertainment expenses, etc.): matériel de soutien des ventes, frais de représentation, etc):

€ 82 K € 82 K

Gross Salaries Les salaires bruts

€ 38 K € 38 K

Social contributions (est.) Les cotisations sociales (est.)

€ 120 K € 120 K

Salaries and benefits Salaires et avantages sociaux

€ 20 K € 20 K

Trade shows (year-on-year increment) Expositions (année en année incrément)

€ 10 K € 10 K

Travel expenses Dépenses Voyage

€ 150 K € 150 K

Total 2011 investment in sales force Total des investissements en 2011 la force de vente

Unfortunately, the amounts spent on the sales team did not yield any results. Malheureusement, les sommes consacrées à l'équipe de vente n'a pas donné de résultats. Most of La plupart des

the sales people left the company before they could start selling. les personnes de ventes ont quitté l'entreprise avant de pouvoir commencer à vendre.

In conclusion, Lux's effort to fuel the sales effort ended up in failure in 2011. En conclusion, Lux effort pour l'effort de vente du carburant a fini par un échec en 2011.

Management time and € 150 K were wasted in the process. Gestion du temps et de € 150 K ont été gaspillés dans le processus. This one-time expense has Cette dépense ponctuelle a

been reclassified as a non-recurring item in the Memorandum's Financials in order to été reclassés comme un élément non-récurrent dans Financials le protocole, afin de

clarify Lux's on-going business performance. clarifier Lux continue des performances des entreprises.

Overall, staff cost increased from 363 K€ in 2010 to a projected 620 K€ in 2011. Globalement, les dépenses de personnel ont augmenté de 363 K € en 2010 à un 620 K € prévus en 2011.

After reclassification of excess / unproductive Sales Force costs, French GAAP Après reclassement de l'excès / improductifs, les frais Force, en normes françaises

Operating Income is forecast in excess of € 0.6 million. Le résultat d'exploitation est prévue au-delà de 0,6 M €.

**3.3** **3.3**

**FINANCIAL PROJECTIONS** **PROJECTIONS FINANCIERES**

**3.3.1** **3.3.1**

**Business Plan structure** **Structure du plan d'affaires**

Lux's Business Plan is based upon 3 layers which have been factored in the financial Plan d'affaires Lux est basée sur 3 couches qui ont été pris en compte dans les états financiers

projections: projections:

♣ "Business as Usual" ♣ «business as usual"

Continuation of the existing company with the Continuation de la société existante avec le

same product ranges (Mediflash, Estheflash) and gammes de produits identiques (Mediflash, Estheflash) et

the existing distributors (in France and abroad) les distributeurs existants (en France et à l'étranger)

♣ "IPL Development initiatives" ♣ «Les initiatives de développement IPL"

Intense Pulsed Light projects which are already Intense Pulsed Light projets qui sont déjà

under way and which will bring significant en cours et qui apportent d'importants

improvements to Lux's performance(new sales l'amélioration de la performance de Lux (nouvelles ventes

channels, original equipment manufacturer deal canaux, face origine fabricant d'équipement

with Dectro, etc.) avec Dectro, etc)

♣ "Body Remodelling" ♣ «remodelage du corps"

Cavifast launch with existing business model Lancement Cavifast au modèle d'entreprise existants

Lux's financial projections do not include strategic initiatives to be defined / Lux projections financières ne tiennent pas compte des initiatives stratégiques à définir /

implemented by the acquirer, acquisition synergies, nor fundamental changes to Lux's mis en œuvre par l'acquéreur, les synergies d'acquisition, ni des changements fondamentaux à Lux

business model. modèle d'affaires.

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

62 62

**3.3.2** **3.3.2**

**"Business as Usual" Scenario** **«Business as usual"**

3.3.2.1 Definition 3.3.2.1 Définition

"Business as Usual" reflects Lux's continued business performance based upon "Business as Usual" reflète Lux performance de l'entreprise a poursuivi sur la base

Estheflash and Medifash product lines. Estheflash et lignes de produits Medifash. It includes the introduction of the "Balance" Il comprend l'introduction de la "Balance"

pricing model, alongside "Premium" and "Freedom". modèle de tarification, aux côtés de «Premium» et «liberté». It does not include Cavifast Il ne comprend pas Cavifast

which is shown under "Organic Initiatives". ce qui est indiqué sous «Initiatives organique".

3.3.2.2 Cavifast restatement is necessary to assess 2011-2012 year-on-year growth 3.3.2.2 retraitement Cavifast est nécessaire d'évaluer 2011-2012 d'année en année de croissance

The Cavifast market was tested in 2010 and 2011, with 2010 sales standing at € 65 K€ Le marché a été testé Cavifast en 2010 et 2011, avec 2010 ventes debout à 65 € K €

and 2011 sales estimated at 75 K€. et en 2011 des ventes estimées à 75 K €. These amounts have not been restated in the Ces montants n'ont pas été retraités dans le

Business as Usual projections. Business as usual. As a result, sales growth is projected at 10% in 2012. En conséquence, la croissance des ventes est estimé à 10% en 2012.

Had it been restated for Cavifast, Business as usual growth would have been 15%. Si elle avait été retraités pour Cavifast, comme la croissance des affaires d'habitude aurait été de 15%.

3.3.2.3 "Business as Usual" unit sales 3.3.2.3 "Business as Usual" ventes unitaires

Sales growth assumptions have been estimated by pricing model rather than by Hypothèses de croissance des ventes ont été estimées par le modèle de prix plutôt que par

machine type: type de machine:

15% 15%

Freedom Liberté

14% 14%

Balance Balance

14% 14%

Liberty Liberté

By nature, business trends are difficult to predict but Lux's sales have been solidly Par nature, les tendances commerciales sont difficiles à prédire, mais Lux ventes ont été solidement

growing at 15% in 2010 and for the first 8 months of 2011. croissance de 15% en 2010 et pour les 8 premiers mois de 2011. Freedom is expected to La liberté est attendue au

grow faster than Premium and Balance. croître plus vite que Premium et Balance.

**BaU Units** **Unités statu quo**

2010 (a) 2010 (a)

2011 (f) 2011 (f)

2012 2012

2013 2013

2014 2014

2015 2015

2016 2016

2017 2017

2018 2018

PremiumSales PremiumSales

59 59

66 66

75 75

86 86

98 98

111 111

127 127

145 145

165 165

plus Transfer Keys Touches de transfert, plus

12 12

24 24

27 27

31 31

36 36

41 41

46 46

53 53

60 60

Net increase Augmentation nette

71 71

90 90

103 103

117 117

133 133

152 152

173 173

198 198

225 225

Inst. Inst. Premiumbase Premiumbase

589 589

679 679

782 782

899 899

1032 1032

1184 1184

1357 1357

1555 1555

1780 1780

Freedom Sales Les ventes Liberté

50 50

65 65

75 75

86 86

99 99

114 114

131 131

150 150

173 173

less Transfer Keys Touches de transfert moins

-12 -12

-24 -24

-27 -27

-31 -31

-36 -36

-41 -41

-46 -46

-53 -53

-60 -60

Net increase Augmentation nette

38 38

41 41

47 47

55 55

63 63

73 73

85 85

98 98

113 113

Inst. Inst. Freedom base Base de la Liberté

104 104

145 145

192 192

247 247

310 310

384 384

468 468

566 566

679 679

Balance Sales Bilan des ventes

2 2

2 2

3 3

3 3

3 3

4 4

4 4

5 5

Inst. Inst. Balance base Base de l'équilibre

2 2

4 4

7 7

10 10

13 13

17 17

21 21

26 26

IPL unit Sales Unité de vente d'IPL

109 109

133 133

152 152

175 175

200 200

228 228

262 262

299 299

343 343

Cavifast sales Vente Cavifast

14 14

11 11

Total devices sold Appareils totale vendue

123 123

144 144

152 152

175 175

200 200

228 228

262 262

299 299

343 343

2010 (a) 2010 (a)

2011 (f) 2011 (f)

2012 2012

2013 2013

2014 2014

2015 2015

2016 2016

2017 2017

2018 2018

IPL installed base IPL base installée

693 693

826 826

978 978

1153 1153

1352 1352

1581 1581

1842 1842

2142 2142

2485 2485

Note 1: Note 1:

"IPL" stands for "Intense Pulsed Light" «IPL» signifie «lumière intense pulsée»

Note 2: Note 2:

Cavifast's test market units have not been restated and are included in "Business as Usual", Unités Cavifast de marché-test n'ont pas été retraitées et sont inclus dans les «business as usual»,

with a small distortion impact on 2011-2012 year-on-year growth avec un impact de distorsion sur les petites 2011-2012 d'année en année de croissance

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

63 63

3.3.2.4 Sales channels 3.3.2.4 canaux de vente

The respective importance of Lux's current sales channels has been assumed constant L'importance respective de Lux canaux de vente actuel a été supposé constant

in the Business as Usual projections: dans les entreprises comme des projections habituelles:

% of BaU Revenue % Du revenu du statu quo

France France

Export Export

Total Total des

Direct Direct

25% 25%

0% 0%

25% 25%

Indirect Indirects

25% 25%

50% 50%

75% 75%

Total Total des

50% 50%

50% 50%

100% 100%

3.3.2.5 "Business as Usual" Revenue flows 3.3.2.5 "Business as Usual" flux de recettes

Business as Usual revenue flows have bee projected using detailed volume and price Business as Usual flux de revenus ont d'abeille projetées à l'aide du volume et de prix détaillée

assumptions. hypothèses.

Projected trends show an increasing share of recurring income flows from the Les tendances projetées montrent qu'une part croissante des flux de revenus récurrents de la

Freedom pricing model: Modèle de tarification Liberté:

**BaU Revenue flows** **Revenu BaU flux**

2010 (a) 2010 (a)

2011 (f) 2011 (f)

2012 2012

2013 2013

2014 2014

2015 2015

2016 2016

2017 2017

2018 2018

Premium+ transfer keys Premium + transférer les clés

59% 59%

58% 58%

60% 60%

59% 59%

58% 58%

58% 58%

57% 57%

57% 57%

56% 56%

Freedom Revenue Revenu Liberté

23% 23%

23% 23%

25% 25%

26% 26%

28% 28%

29% 29%

30% 30%

31% 31%

32% 32%

Balance Sales Bilan des ventes

0% 0%

1% 1%

1% 1%

1% 1%

1% 1%

1% 1%

1% 1%

1% 1%

1% 1%

Cavifast Cavifast

4% 4%

3% 3%

0% 0%

0% 0%

0% 0%

0% 0%

0% 0%

0% 0%

0% 0%

Devices + usage Périphériques + utilisation

85% 85%

85% 85%

86% 86%

87% 87%

87% 87%

88% 88%

89% 89%

89% 89%

89% 89%

Consumables + serv. Consommables + serv.

15% 15%

15% 15%

14% 14%

13% 13%

13% 13%

12% 12%

11% 11%

11% 11%

11% 11%

Total Revenue Total des revenus

100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100%

Flash pack sales have been estimated based upon historical performance. Ventes Flash pack ont été estimés sur la base des performances historiques. They Ils

increase with the device's age as its owner improves the machine's usage. augmenter avec l'âge de l'appareil comme son propriétaire améliore l'utilisation de la machine. The L'

weighted average number of packs per freedom device thus increases from 3.83 in le nombre moyen pondéré d'emballages par dispositif de la liberté passe ainsi de 3,83 en

2012 to 6.68 in 2018, as the installed base increases and as users take full advantage of 2012 à 6,68 en 2018, avec l'augmentation de la base installée et que les utilisateurs de profiter pleinement de

their machine. leur machine.

Consumables and services have been correlated to devices sales, based upon historical Consommables et services ont été corrélées aux ventes des dispositifs, basée sur l'histoire

numbers. numéros. Their reduction as a percentage of Revenue is essentially due to the Leur réduction en pourcentage du chiffre d'affaires est essentiellement due à la

increasing share of flash pack sales. part croissante des ventes pack de flash.

3.3.2.6 Recurring Revenue 3.3.2.6 Revenus récurrents

Consumables such as lamps and replacement cartridges are expected to remain stable. Consommables tels que les lampes et les cartouches de remplacement devraient rester stables.

Their reduction as a percentage of total revenue is essentially due to increasing flash Leur réduction en pourcentage du total des recettes est essentiellement due au flash à l'augmentation

pack sales. pack de ventes.

2010 (a) 2010 (a)

2011 (f) 2011 (f)

2012 2012

2013 2013

2014 2014

2015 2015

2016 2016

2017 2017

2018 2018

Consumables Consommables

266 266

308 308

356 356

386 386

421 421

460 460

505 505

564 564

632 632

% Consumables Rev. Consommables% Rev

15% 15%

15% 15%

14% 14%

13% 13%

13% 13%

12% 12%

11% 11%

11% 11%

11% 11%

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

2011 sales are confidently expected to grow at around the 15% level, and with Lux ensuring 2011 les ventes sont en toute confiance devrait croître à travers le niveau de 15%, et avec Lux assurer

production of its own lamp cartridges to a robust and innovative design there is no identifiable block production de ses cartouches propre lampe à une conception robuste et innovante il n'ya pas de bloc identifiables

to future development. pour le développement futur.

Rather than factor all new deals and products into the Business as Usual projections, Lux has adopted Plutôt que de tous les facteurs prix et des produits nouveaux dans les entreprises comme des projections habituelles, Lux a adopté

a conservative approach and anticipates a steady 15% growth in the coming years driven partly by une approche conservatrice et anticipe une croissance régulière de 15% dans les années à venir dictées en partie par

device growth, but also by the accumulating benefit of variable revenues driven by the Liberty and la croissance périphérique, mais aussi par l'avantage d'accumuler des revenus variables entraîné par le Liberty et

Balance pricing. Prix ​​d'équilibre.

Information Memorandum - Page 63a Mémorandum d'Information - 63a page

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

64 64

Flash pack sales will increase as a percentage of Revenue, which is an essential factor Ventes Flash pack augmenter en pourcentage du Revenu, qui est un facteur essentiel

in Lux's business model and projections. dans le modèle d'affaires et des projections de Lux. Lux's valuation should therefore not be Lux évaluation devrait donc pas être

limited to historical or current financial performance. limité à la performance financière historique ou actuel.

Lux's acquirer will gain access to an installed base of "Freedom" machines generating Lux acquéreur aura accès à une base installée de "Liberté" machines générant

increasing flash pack sales over time, with 100% gross margin. l'augmentation des ventes éclair emballage au cours du temps, avec une marge brute de 100%.

Based on available historical data, installed Freedom machines generate on average Basé sur les données historiques disponibles, les machines installées Liberté génèrent en moyenne

Flash Pack sales of € 1,500 each year, with 100% margin. Ventes Flash Pack de € 1.500 par an, avec une marge de 100%. Installed Freedom Liberté installée

machines can therefore be valued using discounted cash-flow methods. machines peuvent donc être évalués en utilisant flux de trésorerie actualisés méthodes.

Flash pack sales are projected to reach 20% o total revenue by 2018: Ventes Flash emballage devrait atteindre 20% o en 2018 des recettes totales:

2010 (a) 2010 (a)

2011 (f) 2011 (f)

2012 2012

2013 2013

2014 2014

2015 2015

2016 2016

2017 2017

2018 2018

Flash pack sales Ventes Flash emballage

156 156

192 192

265 265

351 351

451 451

567 567

700 700

854 854

1 033 1 033

% Flash sales Ventes flash%

9% 9%

9% 9%

11% 11%

12% 12%

14% 14%

15% 15%

16% 16%

17% 17%

18% 18%

Lux's recurring revenue combines consumables and flash pack sales. Lux revenus récurrents combine les consommables et les ventes flash de meute. Recurring Récurrents

revenue is projected to increase from 27% in 2011 to 32% by 2018: revenus devrait augmenter de 27% en 2011 à 32% d'ici 2018:

2010 (a) 2010 (a)

2011 (f) 2011 (f)

2012 2012

2013 2013

2014 2014

2015 2015

2016 2016

2017 2017

2018 2018

Recurring Revenue Revenus récurrents

422 422

499 499

620 620

737 737

872 872

1 026 1 026

1 205 1 205

1 418 1 418

1 665 1 665

% Recurring Rev. % Récurrentes Rev

23% 23%

24% 24%

25% 25%

26% 26%

26% 26%

27% 27%

27% 27%

28% 28%

29% 29%

3.3.2.6 "Business as Usual" projected revenue 3.3.2.6 "Business as Usual" recettes prévues

**BaU Revenue** **Revenu statu quo**

(€000) (€ 000)

2010 (a) 2010 (a)

2011 (f) 2011 (f)

2012 2012

2013 2013

2014 2014

2015 2015

2016 2016

2017 2017

2018 2018

PremiumSales PremiumSales

957 957

999 999

1 218 1 218

1 388 1 388

1 583 1 583

1 804 1 804

2 057 2 057

2 345 2 345

2 673 2 673

Transfer keys Transfert des clés

120 120

225 225

274 274

312 312

356 356

406 406

463 463

528 528

601 601

Premium+ keys Premium + clés

1 077 1 077

1 224 1 224

1 492 1 492

1 701 1 701

1 939 1 939

2 210 2 210

2 520 2 520

2 872 2 872

3 275 3 275

Freedom Sales Les ventes Liberté

255 255

291 291

358 358

411 411

473 473

544 544

625 625

719 719

827 827

Flash pack sales Ventes Flash emballage

156 156

192 192

265 265

351 351

451 451

567 567

700 700

854 854

1 033 1 033

Freedom Revenue Revenu Liberté

411 411

482 482

622 622

762 762

924 924

1 110 1 110

1 325 1 325

1 573 1 573

1 860 1 860

Balance Sales Bilan des ventes

0 0

21 21

25 25

29 29

33 33

38 38

43 43

49 49

56 56

Cavifast Cavifast

65 65

71 71

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

Devices + usage Périphériques + utilisation

1 553 1 553

1 798 1 798

2 139 2 139

2 492 2 492

2 896 2 896

3 358 3 358

3 888 3 888

4 495 4 495

5 190 5 190

Lamps + Cartridges Lampes + cartouches

191 191

218 218

238 238

246 246

256 256

270 270

288 288

309 309

335 335

Optical blocks Blocs optiques

42 42

50 50

64 64

76 76

91 91

110 110

132 132

158 158

190 190

After sale services Services après-vente

17 17

24 24

39 39

50 50

61 61

72 72

83 83

94 94

104 104

G2 handsets Combinés G2

12 12

14 14

12 12

11 11

9 9

5 5

0 0

0 0

0 0

Carts Chariots

2 2

1 1

2 2

2 2

2 2

2 2

2 2

2 2

2 2

Water Eau

0 0

1 1

1 1

1 1

1 1

1 1

1 1

1 1

1 1

Consumables + serv. Consommables + serv.

266 266

308 308

356 356

386 386

421 421

460 460

505 505

564 564

632 632

Total Revenue Total des revenus

1 818 1 818

2 105 2 105

2 495 2 495

2 878 2 878

3 317 3 317

3 818 3 818

4 393 4 393

5 058 5 058

5 822 5 822

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

65 65

Note 1: Note 1:

Transfer keys have been classified with "Premium" Revenue as they reflect a shift from Transfert des clés ont été classés avec «Premium» du revenu car ils reflètent un glissement de

"Freedom" to the "Premium" pricing model. "Liberté" pour le modèle de tarification «Premium».

Note 2: Note 2:

Cavifast's test market units have not been restated and are included in "Business as Usual", Unités Cavifast de marché-test n'ont pas été retraitées et sont inclus dans les «business as usual»,

with a small distortion impact on 2011-2012 year-on-year growth avec un impact de distorsion sur les petites 2011-2012 d'année en année de croissance

3.3.2.7 Expenses growth assumptions 3.3.2.7 Dépenses des hypothèses de croissance

Expenses have been projected using ratios as opposed to a full bottom-up exercise. Les charges ont été projetées à l'aide des ratios, par opposition à une pleine bottom-up de l'exercice.

Variable costs have been correlated to sales. Les coûts variables ont été corrélées à la vente. Structure costs have been assumed semi Les frais de structure ont été assumées demi

variable and projected at half the sales growth rate. variable et projeté à la moitié du taux de croissance des ventes.

These assumptions are very simple and can be easily modified in the acquirer's Ces hypothèses sont très simples et peuvent être facilement modifiés dans les années acquéreur

business plan, particularly in the area of production costs where synergies and/or plan d'affaires, notamment dans le domaine des coûts de production où des synergies et / ou

improvements are possible. des améliorations sont possibles.

3.3.2.8 Sales force costs 3.3.2.8 les frais de vente vigueur

Lux will end the 2011 year with only one sales person, an experienced and solid Lux fin de l'année 2011 avec une seule personne de vente, une expérience solide et

salesman with added credibility coming from his physiotherapist background. vendeur avec une crédibilité accrue venant de son contexte physiothérapeute. In spite En dépit

of 2011's bad sales force experience, Lux needs to re-hire one salesperson. de 2011 de l'expérience vigueur mauvaises ventes, Lux doit réembaucher un vendeur. The L'

"Business as Usual" scenario is based upon a sales team of two, with total cost of «Business as usual" est basée sur une équipe de vente de deux, avec un coût total de

about € 60 K (two salespeople with monthly gross salary of € 3000, plus social environ € 60 K (deux vendeurs avec un salaire brut mensuel de 3000 €, plus sociale

charges and sundry ancillary expenses). charges et divers frais accessoires).

Subsequent years are based upon growth ratios applied to 2012's base. Les années suivantes sont basées sur des ratios de croissance appliqué à la base de 2012. Sales force La force de vente

costs have been assumed semi-variable. les coûts ont été assumés semi-variables.

3.3.2.9 Management costs 3.3.2.9 Les coûts de gestion

Lux's managers received a combined fully loaded remuneration of € 145,000 in 2010 Lux gestionnaires ont reçu une rémunération combinée à pleine charge de € 145.000 en 2010

(€ 96,000 net remuneration), under the "travailleurs non salariés" regime applicable to (€ 96.000 rémunération nette), sous la rubrique «Travailleurs non Salariés" régime applicable aux

business owners and directors (with social contributions of approximately 50%). propriétaires d'entreprise et administration (avec des contributions sociales d'environ 50%). No Aucun

expense reduction has been assumed in the financial projections as the company will réduction des dépenses a été supposé dans les projections financières que la société va

have to bear the cost of a new manager. avoir à supporter le coût d'un nouveau gestionnaire.

**3.3.3** **3.3.3**

**Development initiatives** **Les initiatives de développement**

3.3.3.1 Revenue growth 3.3.3.1 la croissance du revenu

Lux's strategic initiatives focus on revenue growth, with plans already in place at the Lux initiatives stratégiques se concentrer sur la croissance des revenus, avec des plans déjà en place à la

time of this Memorandum le temps de ce mémorandum

♣ Original Equipment Manufacturer deal with Canadian group Dectro ♣ accord original avec Equipment Manufacturer groupe canadien Dectro

♣ Partnership agreement with franchise network Radical Epil Accord de partenariat avec franchise ♣ réseau radical Epil

♣ Major distribution contracts signed in the second half of 2011 ♣ contrats de distribution majeurs signés dans la deuxième moitié de 2011

♣ Export sales to high potential markets Ventes à l'exportation ♣ aux marchés à fort potentiel

♣ Cavifast commercial launch ♣ Cavifast lancement commercial

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

66 66

Original Equipment Manufacturer deal with Canadian group Dectro Originale face Equipment Manufacturer avec le groupe canadien Dectro

Dectro is a respected Canadian company specialised in cosmetics and in aesthetic Dectro est une entreprise respectée canadienne spécialisée dans les cosmétiques et dans l'esthétique

devices. périphériques. It sells Lux's Estheflash under its own brand as "Apilux Smart Pro"). Elle vend Lux Estheflash sous sa propre marque comme «Apilux Smart Pro"). Dectro Dectro

has communicated sales forecasts to Lux and has sold 11 devices since the product's a communiqué des prévisions de ventes à Lux et a vendu 11 appareils depuis le produit

launch. lancement.

Unit selling price to Dectro is € 13,138. Prix ​​de vente unitaire de € 13.138 est Dectro. Consumable sales are limited to replacement Vente de consommables sont limitées au remplacement

parts as Dectro will source most of its consumables from North America. pièces comme source Dectro la plupart de ses produits consommables de l'Amérique du Nord.

Anticipated sales for Lux through this channel are estimated to be around € 0.6 million Ventes prévues pour Lux par ce canal sont estimés à environ 0,6 million €

in 2015 rising to € 1 million Euros in 2018. en 2015 s'élevant à € 1 million d'euros en 2018. Given Dectro's strong position in the Compte tenu de la position forte dans le Dectro

market, these appear to be conservative assumptions (80 units per annum in 2018), marché, ceux-ci semblent être des hypothèses conservatrices (80 unités par an en 2018),

leaving room for significant upsides. laissant la place à bons côtés significatifs.

Canada Du Canada

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)

OEM Price Prix ​​OEM

13 138 13 138

15 15

25 25

36 36

47 47

58 58

69 69

80 80

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

N/A N / A

1 1

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

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

Set price Set Prix

0% 0%

197 197

328 328

473 473

617 617

762 762

907 907

1 051 1 051

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

N/A N / A

0% 0%

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

% Freedom sales Liberté de vente%

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

197 197

328 328

473 473

617 617

762 762

907 907

1 051 1 051

Note: Note:

OEM deal with Dectro. Beaucoup d'OEM avec Dectro. Forecast communicated by Dectro Prévisions communiquées par Dectro

Partnership agreement with franchise network Radical Epil Accord de partenariat avec franchise Epil réseau radical

New Radical Epil franchisees have the opportunity but not the obligation to purchase Nouvelle Radical franchisés Epil ont la possibilité mais pas l'obligation d'achat

and Esteflash machine at preferential terms. et la machine Esteflash à des conditions préférentielles.

All sales are Freedom sales made directly to Radical Epil's franchisees. Toutes les ventes sont des ventes faites directement à la liberté franchisés Radical Epil est. Payment is Le paiement est

always deferred by several months: toujours différé de plusieurs mois:

♣ 3 or 4 payments within 3 months, the maximum authorised under French law. ♣ 3 ou 4 versements dans les 3 mois, le maximum autorisé en vertu de la loi française. In Dans

this case, no additional fees are charged to the franchisee. ce cas, aucun frais supplémentaires sont facturés pour le franchisé.

♣ 10 monthly instalments. ♣ 10 mensualités. Not being a bank, Lux is not allowed to charge interest N'étant pas une banque, Lux n'est pas autorisée à facturer des intérêts

but it may extend 10-moth credit terms to its customers. mais elle peut s'étendre des conditions de crédit de 10 papillon à ses clients. Administration costs of Les coûts d'administration des

€ 1,000 are added to the device's price which increases it to € 7,000. € 1 000 sont ajoutés au prix de l'appareil dont il augmente de € 7.000. This Cette

mechanism is perfectly legal in France. mécanisme est parfaitement légal en France.

Extended payment terms to Radical Epil franchisees will increase Lux's Accounts Délais de paiement aux franchisés Radical Epil va augmenter Lux comptes

Receivable balance over time. Solde des créances au cours du temps. Assuming 100% sales with 10-month credit terms En supposant que les ventes de 100% avec des conditions de crédit de 10 mois

(which come at a cost), the increase would be € 0.6 million in 2018. (Qui a un coût), l'augmentation serait de € 0,6 million en 2018. Although Radical Bien Radical

Epil's track record is still very recent, initial numbers suggest that Accounts Epil palmarès est encore très récente, nombre initial suggèrent que les comptes

Receivable will only increase by € 0.2-0.3 million by 2018. Débiteurs n'augmenteront que de 0,2 à 0,300,000 € en 2018.

Albeit penalised by extended payment terms, Lux will be able to generate significant Quoique pénalisé par les conditions de paiement étendu, Lux sera capable de générer d'importantes

recurring income from an exclusive installed base estimated at 700 devices by 2018, des revenus récurrents à partir d'une base exclusive installée estimée à 700 appareils en 2018,

the equivalent of Lux's total installed base in 2011. l'équivalent de Lux base installée totale en 2011.

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

67 67

Lux is protected against payments default by two mechanisms: Lux est protégé contre le défaut de paiement par deux mécanismes:

♣ A personal guarantee cheque is written by the franchisee prior to delivery ♣ Une garantie personnelle chèque est écrit par le franchisé avant la livraison

♣ Radical Epil's franchisor guarantees Lux against payment default (Radical Epil is ♣ franchiseur Radical Epil garantit contre le défaut de paiement Lux (Radical Epil est

"ducroire" in French law) "Ducroire" en droit français)

Radical Epil is committing to working exclusively with Lux. Radical Epil s'engage à travailler exclusivement avec Lux. The contract between Le contrat entre

Lux and the franchisor specifies that the latter will indemnify Lux for an amount equal Lux et le franchiseur précise que ce dernier s'engage à indemniser Lux pour un montant égal

to a device price every time a competitor's device is purchased by a Radical Epil à un prix périphérique chaque fois appareil d'un concurrent est acheté par un radical Epil

franchisee. franchisé.

Radical Epil Network in France Radical Epil réseau en France

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)

N/A N / A

1 1

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

Set price Set Prix

7 000 7 000

29 29

70 70

80 80

100 100

120 120

140 140

160 160

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

N/A N / A

0% 0%

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

0 0

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

100% Freedom 100% liberté

0% 0%

200 200

490 490

560 560

700 700

840 840

980 980

1 120 1 120

% Freedom sales Liberté de vente%

100% 100%

100% 100%

100% 100%

100% 100%

100% 100%

100% 100%

100% 100%

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

200 200

490 490

560 560

700 700

840 840

980 980

1 120 1 120

Note : Note:

exclusive agreement, 10 devices already sold by Lux, 56 franchisees, 3-year network size accord exclusif, 10 appareils déjà vendus par Lux, 56 franchisés, la taille du réseau de 3 ans

target : 500 salons. objectif: 500 salons. 100% Freedom pricing. 100 prix Liberté%. No Premium sales Pas de vente haut de gamme

Radical Epil is the first deal of this kind signed by Lux with a beauty salon franchisor. Radical Epil est le premier accord de ce type signé par Lux avec un franchiseur salon de beauté.

Similar deals with other large franchised networks may be possible in other markets. Des accords similaires avec d'autres grands réseaux franchisés peut être possible dans d'autres marchés.

Major distribution contracts signed in the second half of 2011 Contrats de distribution majeurs signés dans la deuxième moitié de 2011

Note : Note:

for purposes of simplicity, no Transfer Key sales have been assumed concerning new à des fins de simplicité, pas de vente clé de transfert ont été pris concernant les nouvelles

distribution contracts contrats de distribution

*Saudi Arabia* *Arabie Saoudite*

Lux is entering Saudi Arabia with strong connections as one of its two future Lux est entrée en Arabie saoudite avec des liens forts comme l'un de ses deux futurs

distributors, FMS Al Faisaliah, is owned by a member of the royal family. distributeurs, FMS Al Faisaliah, est détenue par un membre de la famille royale. FMS Al FMS Al

Faisaliah is handling the Saudi FAD certification process. Faisaliah est la manipulation du processus de certification DCP Arabie.

Lux's other distributor is the Al Kadi group, a major transportation real estate and Lux autre distributeur est le Al Kadi groupe, une succession de transport majeurs réel et

telecom group which is trying to diversify into new growing sectors. groupe de télécoms qui cherche à se diversifier dans de nouveaux secteurs en croissance.

As Lux's products may prove not be strategic in the long run for one of these two very Comme Lux produits peut s'avérer ne pas être stratégique dans le long terme pour l'un de ces deux très

large distributors, projections have been established using only one the two sets of les grands distributeurs, les projections ont été établies en utilisant une seule des deux séries de

numbers discussed by Lux with its partners. chiffres discutés par Lux avec ses partenaires.

Saudi Arabia Arabie Saoudite

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

4 4

8 8

11 11

13 13

18 18

22 22

28 28

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

Public price Prix ​​public

6 000 6 000

0 0

1 1

3 3

9 9

20 20

29 29

37 37

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

Discount Remise

40% 40%

50 50

95 95

135 135

160 160

210 210

268 268

335 335

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

Discount Remise

25% 25%

0 0

5 5

15 15

40 40

90 90

132 132

165 165

% Freedom sales Liberté de vente%

5% 5%

10% 10%

20% 20%

30% 30%

33% 33%

33% 33%

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

50 50

100 100

150 150

200 200

300 300

400 400

500 500

Note : Note:

2 distributor agreements signed 2 large groups : Al Kadi and FMS Al Faisaliah. 2 accords de distribution signée deux grands groupes: Al Kadi et Al Faisaliah FMS. The latter is Ce dernier est

owned by a member of the royal family. appartenant à un membre de la famille royale. Saudi FDA certification process initiated by FMS. Arabie certification FDA processus initié par le FMS.

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

*Buckminster* *Buckminster*

Lux Lux

Information Memorandum - Page Mémorandum d'Information - Page

68 68

*South East Asia with Skin MD* *Asie du Sud Est avec la peau MD*

Skin MD's CEO and principal shareholder got acquainted with Lux in 2010 during a PDG peau MD et principal actionnaire a pris connaissance avec Lux en 2010 lors d'une

trade show. salon. One year later, Lux and Skin MD signed distinct distribution agreements Un an plus tard, Lux et MD Peau signé des accords de distribution distincts

for Indonesia and for other markets in South East Asia. pour l'Indonésie et d'autres marchés en Asie du Sud Est.

In Indonesia, Skin MD is supplying hundreds of beauty salons and expects strong En Indonésie, MD La peau est la fourniture des centaines de salons de beauté et s'attend à une forte

sales. des ventes. It has demanded exclusivity from Lux. Il a exigé l'exclusivité de Lux. Projections are as follows: Les projections sont comme suit:

Indonesia L'Indonésie

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

4 4

8 8

11 11

13 13

15 15

17 17

18 18

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

Public price Prix ​​public

6 000 6 000

0 0

1 1

3 3

9 9

17 17

22 22

24 24

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

Discount Remise

40% 40%

50 50

95 95

135 135

160 160

175 175

201 201

221 221

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

Discount Remise

25% 25%

0 0

5 5

15 15

40 40

75 75

99 99

109 109

% Freedom sales Liberté de vente%

5% 5%

10% 10%

20% 20%

30% 30%

33% 33%

33% 33%

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

50 50

100 100

150 150

200 200

250 250

300 300

330 330

Note : Note:

Singapore-based Skin MD distributor for Indonesia only. Basée à Singapour, le distributeur MD Skin pour la seule Indonésie. If it is achieved, Skin MD's internal Si elle est réalisée, la peau MD internes

objective for 2012 has been de-risked for purposes of financial projections. objectif pour 2012 a été dé-risqué à des fins de projections financières.

In Thailand and other markets, Skin MD as a lesser presence: En Thaïlande et d'autres marchés, MD peau comme une présence moindre:

South-East Asia Asie du Sud Est

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

4 4

6 6

8 8

8 8

9 9

9 9

9 9

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

Public price Prix ​​public

6 000 6 000

0 0

1 1

2 2

6 6

10 10

12 12

12 12

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

Discount Remise

40% 40%

50 50

71 71

90 90

100 100

105 105

114 114

114 114

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

Discount Remise

25% 25%

0 0

4 4

10 10

25 25

45 45

56 56

56 56

% Freedom sales Liberté de vente%

5% 5%

10% 10%

20% 20%

30% 30%

33% 33%

33% 33%

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

50 50

75 75

100 100

125 125

150 150

170 170

170 170

Note : Note:

Singapore-based Skin MD is non-exclusive distributor for Thailand MD peau basée à Singapour est non-distributeur exclusif pour la Thaïlande

Although extremely attractive, business opportunities offered by Saudi Arabia and Bien que très attractif opportunités d'affaires, offert par l'Arabie saoudite et

South-East Asia have been significantly de-risked in Lux's financial projections. Sud-Est asiatique ont été considérablement dé-risqué dans Lux projections financières. Sales Ventes

levels discussed with Lux's new distributors can be disclosed to potential acquirers but niveaux discuté avec Lux nouveaux distributeurs peuvent être divulguées à des acquéreurs potentiels, mais

shall not be construed as a commitment from Lux to achieve those targets. ne doivent pas être interprétées comme un engagement de Lux pour atteindre ces objectifs.

Export sales to high potential markets Ventes à l'exportation marchés à fort potentiel

Note : for purposes of simplicity, no Transfer Key sales have been assumed concerning new export marlets Remarque: pour des raisons de simplicité, pas de vente clé de transfert ont été pris concernant les Martlets l'exportation de nouveaux

*USA* *USA*

With Dectro pushing sales in Canada, Lux is anticipating sales growth in the USA Avec des ventes Dectro poussant au Canada, Lux est d'anticiper une croissance des ventes aux Etats-Unis

where its devices would undercut overpriced competition in a market that has become où ses appareils saperait la compétition hors de prix dans un marché qui est devenu

more cost conscious since the recession: plus conscients des coûts depuis la récession:

USA USA

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

0 0

4 4

8 8

10 10

12 12

14 14

17 17

Freedom sales (units) Liberté des ventes (unités)

Public price Prix ​​public

6 000 6 000

0 0

1 1

2 2

7 7

13 13

18 18

22 22

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

Discount Remise

40% 40%

0 0

48 48

90 90

120 120

140 140

168 168

201 201

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

Discount Remise

25% 25%

0 0

3 3

10 10

30 30

60 60

83 83

99 99

% Freedom sales Liberté de vente%

5% 5%

10% 10%

20% 20%

30% 30%

33% 33%

33% 33%

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

50 50

100 100

150 150

200 200

250 250

300 300

No distributor has been identified yet but a search is in progress. Aucun distributeur n'a encore été identifié mais une recherche est en cours. This is the reason C'est la raison pour

why the numbers have been kept at a conservative level as Lux's acquirer will take the pourquoi les chiffres ont été maintenus à un niveau conservateur que Lux acquéreur prendra la

US opportunity to the next level. L'occasion américains au niveau suivant.

**Texte anglais original:**

Intense pulsed light is an attractive technology.

Proposer une meilleure traduction