

Émetteur : Y-C. RICCI

Date : 03/04/07

Direction: Stratégie

Réf. YCR/IB 07-0402

Date de la réunion : 30/03/07

Lieu : Bruxelles

Participants : S. GEHLER – A. PRIGOGINE – E. DUVAL – Y-C. RICCI

Destinataire(s) : G. DUVAL - X. CHASTEL - E. DUVAL – P. VECTEN – H. ROUSSEL – P. DELABORDE

Copie(s) : Y-C. RICCI

Objet : **Réunion JOINT VENTURE UKTMP/AD**

1 - BUSINESS PLAN

- Il faut préciser l'étalement possible des étapes au dessus de 3500T de titane (quelle date ? quel volume ? quel C.A. ?).
- Les calculs sont à refaire avec une partie de superalliages et quelques autres forgeages de titane (interne AD).
- Les conditions précises du RC9" sont à obtenir d'Airbus.
- Remarque de S. Gehler sur le fait qu'il n'y ait rien pour peser les barres à la sortie.
- Les prix billets et lingots fixés avec Airbus sont des prix rendus il convient donc en particulier de tenir compte des transports et emballage pour les expéditions.
- Frais de douane, les lingots ne sont pas soumis à douane mais les billets le sont. La solution d'importation temporaire ne plait pas à S. Gehler qui préfère lui des options de duty draw back, dans lequel un broker s'occupe de récupérer les frais de douane qui sont avancés par la société, le coût de cette opération est de 10% de ces fameux droits de douane (15%). C'est une question qu'il faut continuer de creuser.
- Assurance :
 - assurance contre le vol, pour l'instant nous n'en avons pas retenu. A faire chiffrer, mais vérifier ce qui se passe dans le cas où le vol est fait par quelqu'un de la société (ce qui serait souvent le cas d'après Sylvain).
 - Assurance responsabilité civile : bien vérifier que la partie aéronautique est couverte.
- Le Business Plan doit être refait avec les prix Airbus modifiés pour tenir compte :
 - (des transports),
 - l'étalement,
 - la baisse du prix des chutes,
 - l'augmentation de l'avance d'Airbus à 10M\$,
 - sont non pris en compte les 600K€ du four de la SMX,
 - l'inflation sur les salaires (2% hors énergie)
 - le coût des couvertures \$.

2 - OFFRE AIRBUS

Une offre a été faite à Airbus leur proposant les prix de billettes (après déduction du remboursement de l'avance), une avance de 10M\$ sur 7 ans sans frais, et leur engagement sur le volume, les prix départ.

Il reste à rajouter des clauses sur la matière en partie évolution du vanadium et de l'énergie.
Il y aura vraisemblablement un retour, tout ne sera pas accepté.

3 - ASPECT JURIDIQUE

Il faut rédiger trois ou quatre documents distincts :

- les statuts de la société,
- un contrat d'approvisionnement,
- un accord de JV qui fera l'objet d'un accord de commercialisation séparé d'Aubert & Duval et de Speciality Metals.

3.1 - Statuts de la société

A priori une S.A. avec quatre ou six administrateurs (question d'UKTMP sur les contraintes éventuelles relatives aux nationalités de ces derniers).

Le nom UKAD est provisoirement validé.

Les noms et adresses des sociétés partenaires sont également à valider (AD, SIMA, SMC UK ou autres).

Il faudra aussi prévoir la garantie des actionnaires pour ce qui concerne le capital.

Il pourrait être prévu qu'il n'y a pas de dividendes de versées tant que la société n'a pas réalisé le pay back.

UKTMP préfère un commissaire aux comptes ne faisant pas partie des quatre à cinq groupes leader mondiaux.

3.2 - Contrat d'approvisionnement

Ce contrat pourrait être un contrat signé pour 15 ans, renouvelable tous les cinq ans pour une durée supplémentaire de 5 ans.

3.3 – Accord JV

UKTMP attend une proposition concernant la clause de cession d'actions en cas d'intervention d'un concurrent qui poserait problème.

Y-C. RICCI