

Investment attraction
project for opening
warehouses in France





Brief description and purpose of the project

(Pitch deck)



We, the **A&P group of companies**, are considering the possibility of a trade investment to improve commercial results, for one of the already implemented, successful trade export-import projects for the sale of refined sunflower oil in France from 1 pallet and from 1 truck from our warehouses in the regions of Paris, Lyon and Toulouse.

Initial minimum investment: 150,000 euros.

The total possible amount for this or one of the projects:

1,200,000 euros.

Number of possible projects: 8

Purpose of initial trade investment:

- **Filling warehouses** with an assortment of products for sale in the required volume,
- **Creating a warehouse/reserve**, opening additional new warehouses in 3 regions of France for trade,
- **Optimization** of product distribution processes and promotion of European sunflower oil TM AUTHENTIQUA.

Sales:

- **A customer base** that has existed for many years and is constantly updated.

The following is regularly carried out:

- **marketing plan**
- **financial**, production and organizational management
- **the plan of loading/delivery** of products to customers both locally for the French consumer-trader from warehouses, and direct deliveries from factories to France (the main sales market), the EU, non-metropolitan France, Africa. (wholesale and small wholesale)

A little about our company and our products:

We are a group of specialized production and trading companies A&P (England-France-Estonia-Ukraine-Poland), which produces sunflower oil at 4 production sites and supplies it mainly to France, Belgium, non-metropolitan France, Africa and other EU countries. Already 5 years.

We work in partnership with companies, carriers, shipping lines, freight forwarders, customs brokers, financial institutions, etc. that support our activities and we maintain an excellent reputation.

A&P EXPORT-IMPORT LTD is the owner of a registered trademark of the European Union™ AUTHENTIQUA:

<https://euipo.europa.eu/eSearch/#details/trademarks/018712467>

We have warehouses in France:

<https://a-and-p.fr/les-entrepôts/>

Online stores:

<https://www.amazon.fr/stores/page/BA6614BE-DAA1-4C73-8DC0-1E6189BA6ED5>

<https://www.aandp.fr>

The main commercial offer is 6 types of sunflower oil in different packaging:

- 1) Refined, deodorized sunflower oil.
- 2) Refined deodorized sunflower oil + additives E900, E320, E321 (for frying)
- 3) High-oleic sunflower oil, refined and deodorized.
- 4) Refined deodorized high-oleic sunflower oil with antioxidants, additives E900, E320, E321 (for frying).
- 5) Organic sunflower oil.
- 6) Organic high-oleic sunflower oil.

Packaging in which we can supply:

- PET bottles with a capacity of 1/5/10 l,
- Bag-in-Box with a capacity of 10 and 15 l,
- plastic canisters with a capacity of 20, 22.5 liters,
- metal canisters of 25 l each,
- IBC Eurocubes of 1000 l
- flexitanks.

A&P group of companies:

United Kingdom:

AANDP EXPORT-IMPORT LTD

65 London Wall, London, EC2M 5TU, United Kingdom,

Company number 12772596

VAT GB361721021

<https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/12772596>

Importer in France:

AANDP EXPORT-IMPORT LTD

SIREN: 949 025 753

VAT number: FR07949025753

<https://www.societe.com/societe/aandp-export-import-ltd-949025753.html>

Estonia:

A&P Sunny Oil for WORLD OÜ (16720707)

VAT number EE102608627

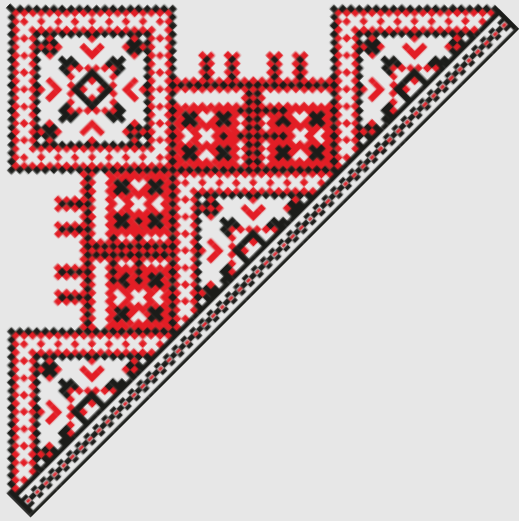
https://ariregister.rik.ee/eng/company/16720707?active_tab=register

Ukraine:

"A AND P COMMUNICATION" LLC

ZKPO code 41537942

https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/41537942/



BUSINESS PLAN

FOR THE EXPANSION OF THE COMPANY'S
ACTIVITIES IN EUROPE
PRODUCTION AND DELIVERY OF
SUNFLOWER OIL OF ITS OWN BRAND

TM AUTHENTIQUA

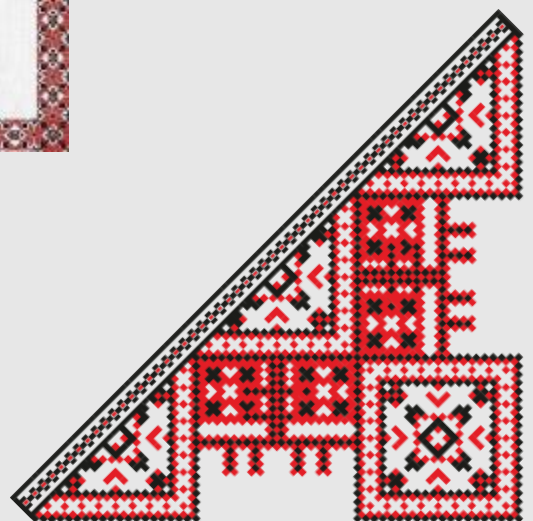


TABLE OF CONTENTS

1. RESUME	3
2. INVESTMENT OBJECTIVE	4
3. DESCRIPTION OF THE BUSINESS, COMPANY	8
4. DESCRIPTION OF THE SERVICE AND PRODUCT	11
5. COMPETITIVE ENVIRONMENT	17
6. FINANCIAL PLAN	20
7. PROJECT EFFICIENCY	25
8. RISKS AND GUARANTEES OF THE PROJECT	29
9. CONCLUSIONS	32
10. APPENDIXES	33

(Company documents, Marketing, Advertising and promotion of TM/sales)

1. SUMMARY

This business project is designed to obtain investment to expand the existing successful and profitable business of producing and selling sunflower oil in Europe.

Refined and deodorized sunflower oil, highest quality, certified by European laboratories, SGS, DSTU 4492, ISO 22000 standards.

Country of origin: Ukraine.

Minimum investment amount: 150 000 euros.

Maximum investment amount: EUR 1,200,000.

The number of planned projects is 8.

Table 1

Key performance indicators of the project

Payback period (PP), year	3
Net present value (NPV), euros	809 144,3
Internal rate of return (IRR), %.	32
Profitability index (PI), %.	67

The calculated indicators obtained indicate the safety of investment, the high level of the company's work, and the possibility of obtaining the planned level of income.

2. INVESTMENT OBJECTIVE

The purpose of the investment is to build up a reserve of private label products at the existing warehouses in France and to increase the range and quantity of products at new warehouses in other regions of France, see Fig. 1.

Fig. 1 Map of existing and new warehouses in France



Conventional designations:

- ★ Existing warehouses
- ★ Planned warehouses


The company currently leases two warehouses in Paris, one in Lyon, and one in Toulouse. New leases are planned for one warehouse each in Marseille, Nantes, and Strasbourg. Thus, the company will be able to cover almost the entire territory of France for fast delivery of the product.


The investment is also planned to be used to optimize product distribution processes and create additional advertising to promote the company's own brand in the European market. **TM AUTHENTIQUA.**


The financial resources will allow the company to open new sales channels by building up new potential customers, which will lead to a significant increase in sales volumes.


The return on investment will be guaranteed by the goods, which will amount to 130 to 150 gross tons, worth 150,000 to 170,000 euros.

The source of repayment will be the company's net profit, provided that the project is self-financed quickly enough, the product is sold on target, and there is sufficient profitability. To increase sales, the company must

 a permanent customer base (it has existed for more than 5 years and is constantly updated);

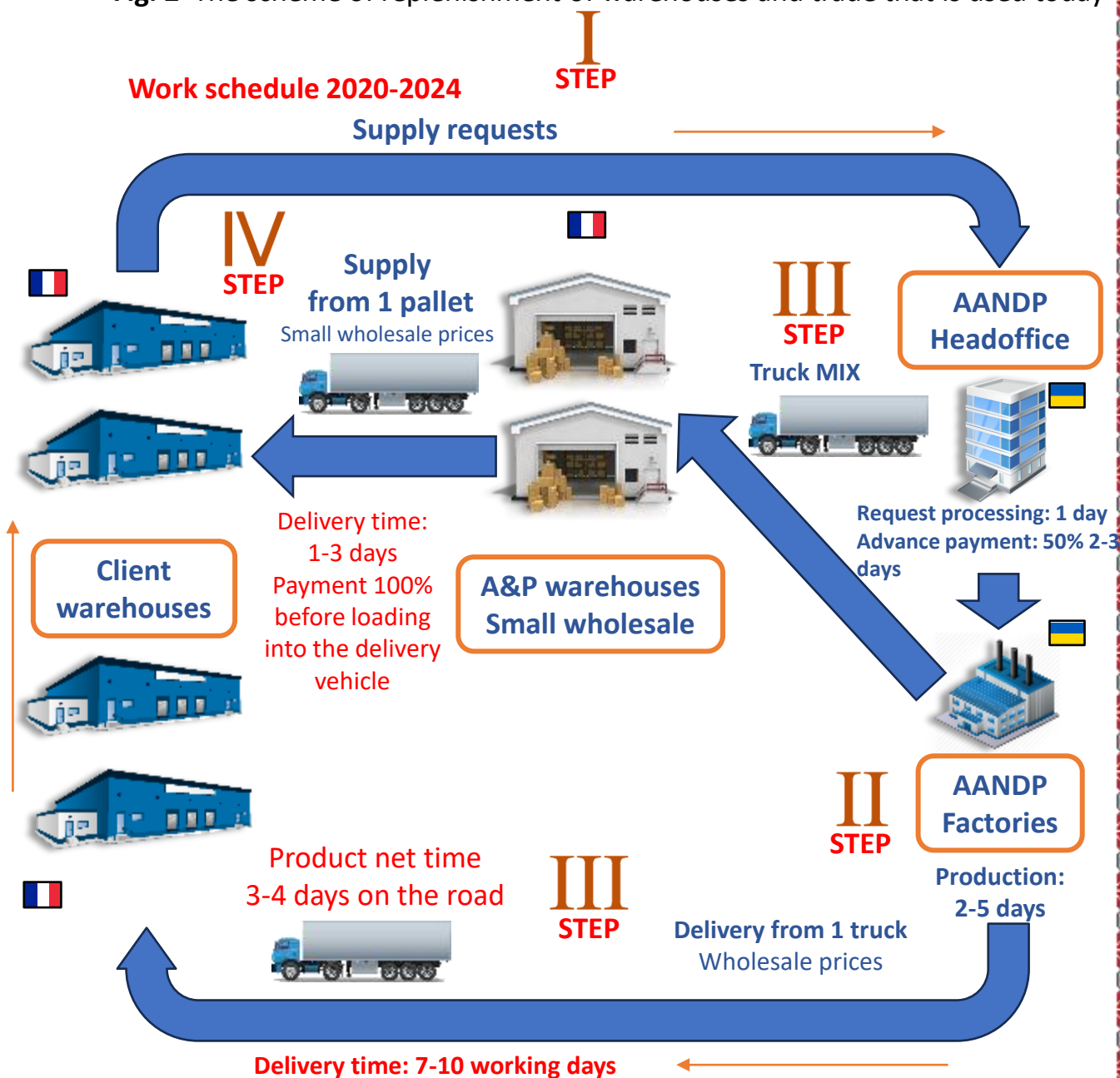
 conducting a regular marketing policy, promoting the product and the company in the international European market (as of September 2024, the company's database contains 3000 potential buyers), and communicating with 150 customers who have made a purchase at least once on a monthly basis, 30 customers periodically purchase significant volumes of goods, and 8 regular customers make purchases every month;

 has four permanent mandated partner representatives with offices in France;

 three exclusive agreements in three regions of France and non-metropolitan France with a mandatory purchase of a certain volume of products in their region.

Let us present the scheme of replenishment of warehouses and trade used by the company today.

Fig. 2 The scheme of replenishment of warehouses and trade that is used today



Factors that hinder development:

- 1) Long order fulfillment period - **sales do not increase.**
- 2) Responsibility to the customer for delivery times, not free planning of A&P warehouses - **sales do not increase.**
- 3) Payment terms – 50% prepayment, 50% against factory documents – clients block purchase budgets for up to 2 weeks
- 4) Inability to form a production plan (**spotty of orders**).
- 5) Additional labor costs at all stages of delivery (transport data, accompanying documents, load report, GPS, customs clearance, etc.).

1 STEP : A request for product delivery is received by the head office in Ukraine, and the request is processed within one day. Prepayment of the order is 50%, it arrives in 2-3 business days.

2 STEP : The company transfers the order to production, and the product is produced within 2-5 business days.

3 STEP : There are two ways to do this:



a MIX truck is formed and sent to a warehouse in France, with



delivery time of 3-4 days; one truck goes directly to the warehouses to customers by pre-order, the full delivery time is 7-10 business days.

4 STEP : From the company's warehouses in France, small wholesale deliveries are made to customers' warehouses, with the price of goods being the same as for small wholesale and 100% payment in advance.

DISADVANTAGES:



the delivery time of goods is increasing - sales are not growing;



the company is dependent on customer orders and cannot plan its own warehouse utilization;



under the 50/50 payment terms, the second part of the payment is delayed, which may be delayed for two weeks;



inability to plan a production plan for a certain period;



high additional costs for labor, additional documents, GPS tracking, customs clearance, etc.

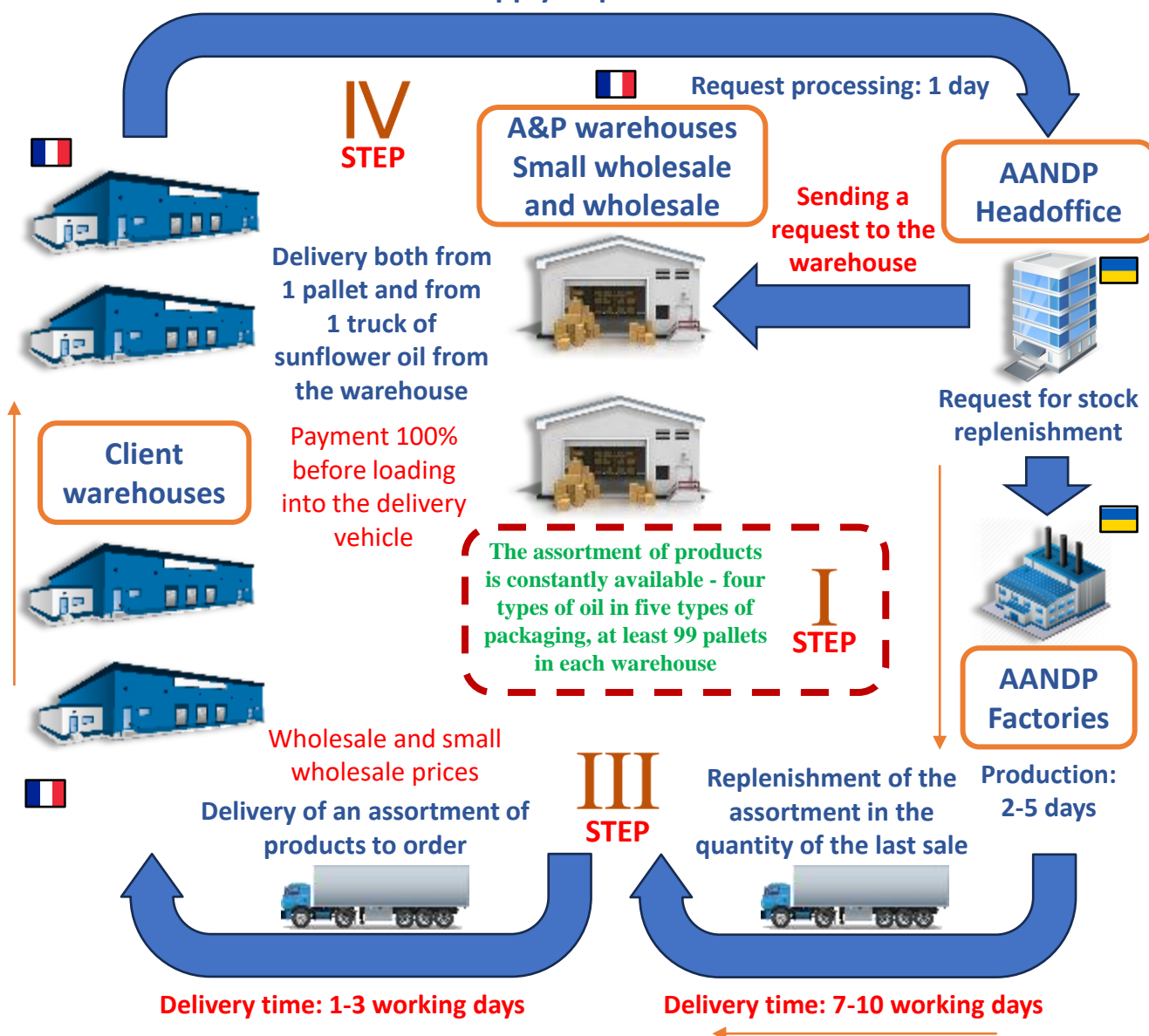
We will present a scheme for replenishing warehouses with goods and conducting trade in case of investment.

Fig. 3 A scheme for replenishing warehouses and trading, which can be implemented after the investment is received

Scheme of work 2025 +

Supply requests

II
STEP



Improved delivery system after investment:

- 1) There are always at least 3 trucks (99 pallets) in stock at A&P warehouses in France for operational sales - **increased sales**.
- 2) Reduction of delivery time to the client, convenience of local logistics.
- 3) Convenient payment conditions.
- 4) The possibility of production planning based on the balance in warehouses
- 5) Reduction of labor costs and risks, instead of five stages of reporting - one
- 6) Removal of responsibility for delivery times directly from the factory to the consignee, possibility of preliminary quality control






1 STEP: The full range of products is constantly available at the warehouses in France, including four types of oil in five types of packaging. At least 99 pallets at each warehouse.

2 STEP: Purchase request, processing 1 day, production 2-5 business days.

3 STEP: Replenishment of warehouses in France, in the assortment according to the conditions of the last sale, delivery time 7-10 working days.

4 STEP : Deliveries from 1 pallet to 1 truck are constantly in stock, at wholesale and small wholesale prices, to deliver the product to customers' warehouses in France.

ADVANTAGES:

-  in constant availability from 99 pallets, i.e. three trucks at each warehouse in France, to be able to sell quickly, this will increase sales;
-  reducing delivery times to customers, improving local logistics;
-  convenient payment terms;
-  the possibility of production planning, subject to stock balances;
-  reducing labor costs, simplifying the reporting system (one delivery report); reduction of the manufacturer's liability to the consignee for delivery time, the possibility of preliminary quality control and packaging quality before delivery to the customer.

As you can see, the new scheme of the company's work is optimized, it allows to sell goods quickly, and to produce and deliver goods to warehouses in France in a timely manner, while it has the funds to make payments, the time to replenish goods to warehouses and the minimum time to fulfill orders.

A decorative geometric pattern in the top-left corner, consisting of a grid of squares and triangles filled with red, black, and white cross-hatch patterns, forming a larger triangular shape.

Documents

which confirm the presence and activity of the A&P group of companies in the wholesale sale of sunflower oil on the sales markets, as well as statutory documents and financial statements (selectively for clarity)



FILE COPY



**CERTIFICATE OF INCORPORATION
OF A
PRIVATE LIMITED COMPANY**

Company Number 12772596

The Registrar of Companies for England and Wales, hereby certifies that

AANDP EXPORT-IMPORT LTD

is this day incorporated under the Companies Act 2006 as a private company, that the company is limited by shares, and the situation of its registered office is in England and Wales

Given at Companies House, Cardiff, on 28th July 2020



* N12772596Q *

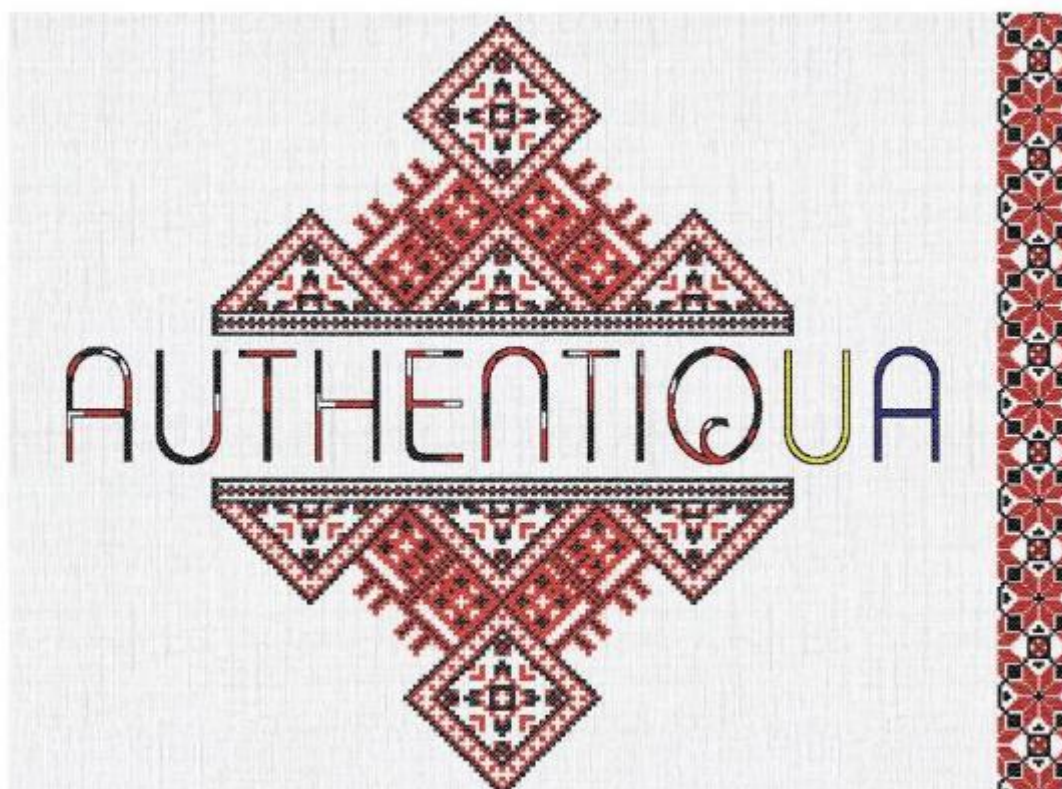


Companies House



THE OFFICIAL SEAL OF THE
REGISTRAR OF COMPANIES

The above information was communicated by electronic means and authenticated by the Registrar of Companies under section 1115 of the Companies Act 2006



Goods and services

English (en) ▾

29 Oils for food; Sunflower oil for food.

Description

No data

Owners

AANDP EXPORT-IMPORT LTD

ID	1314331	Country	GB - United Kingdom	Correspondence address	
Organisation	AANDP EXPOR T-IMPORT LTD	State/courty	n/a	AANDP EXPORT-IMPORT LTD 65 London Wall London EC2M 5TU REINO UNIDO	Hidden. You can set your contact details to be publicly available via the User Area.
Legal status	Legal entity	Town	London		Hidden. You can set your contact details to be publicly available via the User Area.
		Post code	EC2M 5TU		
		Address	65 London Wall		Hidden. You can set your contact details to be publicly available via the User Area.



Projet de mobilisation
d'investissements pour
l'ouverture des
entrepôts en France



Brève description et objectif du projet (Pitch deck)

Nous, **le groupe de sociétés A&P**, nous considérons la possibilité des investissements de commerce pour l'amélioration de résultats commerciaux, pour un de projets de commerce export-import réussis déjà mis en œuvre pour la vente de l'huile de tournesol raffinée en France à partir de 1 palette et à partir de 1 camion depuis nos entrepôts dans les régions de Paris, Lyon et Toulouse.

Investissement minimal élémentaire : 150 000 euros.

Montant général possible pour cela ou l'un des projets:

1 200 000 euros.

Nombre de projets possibles : 8

Destination initiale des investissements de commerce :

- **Remplissage** des entrepôts avec de l'assortiment de produits à vendre dans les volumes nécessaires,
- **Création** de l'entrepôt/ la réserve, ouverture de nouveaux entrepôts dans les 3 régions de la France pour le commerce,
- **Optimisation** de processus de la distribution de produits et de la promotions de l'huile de tournesol en Europe, MC AUTHENTIQUA.

Ventes :

- **La base de clients** existant déjà beaucoup d'années et passant une mise à jour permanente.

Réalisation régulière:

- **plan marketing**
- **gestion financière, productive et organisationnelle**
- **plan de chargement** /livraison aux clients de produits comme localement pour les consommateurs- commerçants français à partir des entrepôts, ainsi que des livraisons directes des usines vers la France (marché de ventes principal), UE, France non métropolitaine, Afrique (commerce de gros et petit commerce de gros).

Un peu sur notre entreprise et nos produits :

Nous sommes un groupe de sociétés spécialisées en production et commerce A&P (Royaume Uni-France-Estonie-Ukraine-Pologne), qui produit de l'huile de pour 4 sites de production et livre celui-ci, en général, en France, en Belgique, en France non métropolitaine, en Afrique et d'autres pays de l'UE. C'est déjà 5 ans qu'on s'occupe de cela.

Nous travaillons en partenariat avec des entreprises, transporteurs, compagnies maritimes, transitaires, courtiers de douane, établissements financiers etc. qui soutiennent nos activités et, à notre tour, nous soutenons une excellente réputation.

A&P EXPORT-IMPORT SARL est le propriétaire de marque commerciale enregistrée de l' Union européenne **TM AUTHENTIQUA :**

<https://euipo.europa.eu/eSearch/#details/trademarks/018712467>

Nous disposons d'entrepôts en France :

<https://a-and-p.fr/les-entrepôts/>

Boutiques en ligne :

<https://www.amazon.fr/stores/page/BA6614BE-DAA1-4C73-8DC0-1E6189BA6ED5>

<https://www.aandp.fr>

Offre commerciale principale - 6 types de l'huile de tournesol dans les emballages différents :

- 1) Huile de tournesol raffinée désodorisée
- 2) Huile de tournesol raffinée désodorisée + additifs E900, E320, E321 (pour friture)
- 3) Huile de tournesol riche en oléine, raffinée et désodorisée.
- 4) Huile de tournesol raffinée désodorisée bio à haute teneur en acide oléique avec antioxydants, additifs E900, E320, E321 (pour friture).
- 5) Huile de tournesol bio
- 6) Huile de tournesol bio à haute teneur en acide oléique

Emballage dans lequel nous pouvons livrer :

- Bouteilles PET d'une capacité de 1/5/10 l,
- Bag-in-Box d'une capacité de 10 et 15 l,
- bidons en plastique d'une capacité de 20, 22,5 l,
- bidons en métal d'une capacité de 25 l,
- IBC Eurocubes de 1000 l
- flexitanks.

Groupe de sociétés A&P :

Royaume-Uni :

AANDP EXPORT-IMPORT LTD
65 London Wall, London, EC2M 5TU, United Kingdom,
Company number 12772596
VAT GB361721021
<https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/12772596>

Importateur en France :

AANDP EXPORT-IMPORT LTD
SIREN: 949 025 753
VAT number: FR07949025753
<https://www.societe.com/societe/aandp-export-import-ltd-949025753.html>

Estonie :

A&P Sunny Oil for WORLD ОЪ (16720707)
VAT number EE102608627
https://ariregister.rik.ee/eng/company/16720707?active_tab=register

Ukraine :

SARL «A AND P COMMUNICATION» / ТОВ «ЕЙ ЕНД ПІ КОММУНІКЕЙШН»
Code de Classificateur panukrainien des entreprises et organisations СРЕО
/ ЗКПО 41537942
https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/41537942/



PLAN D'AFFAIRES

POUR L'ÉLARGISSEMENT DES ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ
EN EUROPE

PRODUCTION ET LIVRAISON D'HUILE DE TOURNESOL
DE MARQUE

MC AUTHENTIQUA



CONTENU

1 . RESUME	3
2 . OBJECTIF DE L'INVESTISSEMENT	4
3 . DESCRIPTION DE BUSINESS, DE LA SOCIETE	8
4 . DESCRIPTION DU SERVICE ET DE LA PRODUCTION	11
5 . ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL	17
6 . PLAN FINANCIER	20
7 . EFFICACITÉ DU PROJET	25
8 . RISQUES ET GARANTIES DU PROJET	29
9 . CONCLUSIONS	32
10 . ANNEXES	33
(Documents d'entreprise, Marketing, Publicité et promotion de la marque/vente)	

1 . RESUME

Le présent projet d'affaires est un projet conçu pour recevoir les investissements ayant pour but d'élargir et gérer une entreprise prospère existante pour la production et la vente de l'huile de tournesol en Europe.

L'huile de tournesol raffinée désodorisée de la plus haute qualité est certifiée par les laboratoires européens, SGS, ainsi que par les normes DSTU 4492 et ISO22000.

Pays d'origine - Ukraine.

Montant d'investissement minimum: 150 000 euros.

Montant d'investissement maximum : 1 200 000 euros.

Nombre de projets prévus – 8 .

Tableau 1

Principaux indicateurs de l'efficacité du projet

Durée de rendement (PP) , année	3
Valeur actuelle nette (NPV), EUR	809 144,3
Taux de rendement interne (TRI), %	32
Indice de rentabilité (PI) , %	67

Les indicateurs obtenus attestent l'investissement de l'argent sûr, le niveau de travail élevé de la société, et la possibilité de percevoir un niveau de revenu prévu.

2 . OBJECTIF DE L'INVESTISSEMENT

L'investissement a pour objectif de former la réserve de la production de sa propre marque commerciale au sein des entrepôts existants en France, ainsi que d'augmenter la gamme et le nombre de produits au sein des nouveaux entrepôts dans d'autres régions de la France, voir Figure 1 .

Figure 1. Carte de localisation des entrepôts existants et nouveaux en



Définitions conventionnelles :


- ★ Entrepôts existants
- ★ Entrepôts prévus


A ce jour, la société loue deux entrepôts à Paris, un à Lyon, et un à Toulouse. Il est aussi prévu de louer un entrepôt dans chacune des villes suivantes: Marseille, Nantes, Strasbourg. Ce faisant, l'activité de la société pourra couvrir Presque tout le territoire de France pour la livraison rapide du produit.


Il est aussi prévu d'utiliser les investissements obtenus pour optimiser les processus de distribution de produits et la création de la publicité supplémentaire, afin de promouvoir proper marque commerciale **MC AUTHENTIQUE**. Les finances obtenus donnerons le pouvoir d'ouvrir les nouveaux chaînes de ventes, grâce à la croissance de nombre de nouveaux clients potentiels, cela entraînera une augmentation significative des volumes de ventes. Le produit d'un nombre de 130 à 150 tonnes brut d'un montant de 150 000 à 170 000 euros sera garant de retour des investissements.


La source de rendement sera le revenu net de la société, à condition que le projet s'autofinance soit assez rapide, et les objectifs de ventes de biens et la rentabilité suffisante.

Pour augmenter les volumes de ventes, la société:

 a la base de clientèle permanente (existe depuis plus de 5 ans, et a la mise à jour permanente);

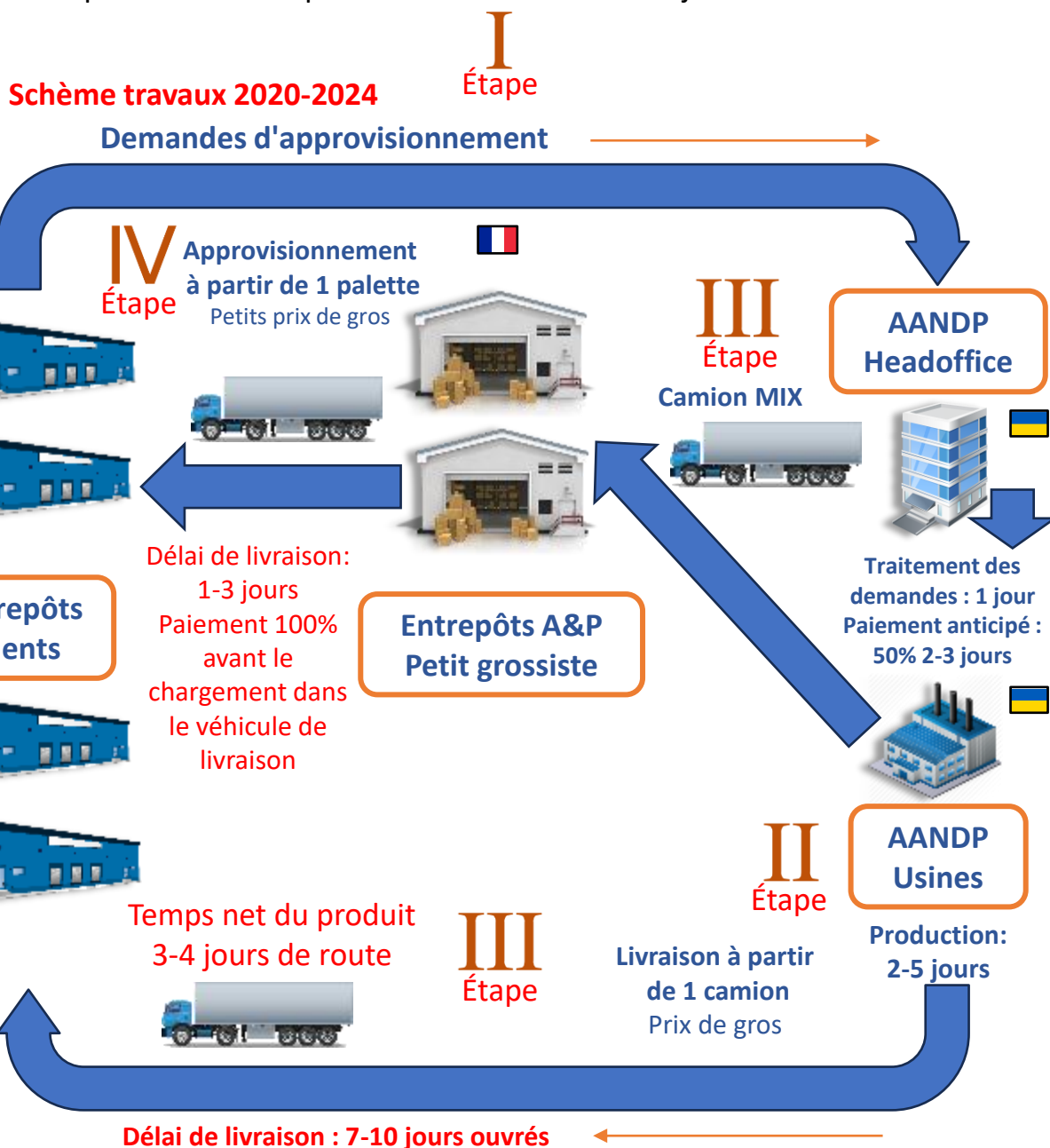
 mène une politique de marketing régulière, promouvoit le produit et la société sur le marché international européen (en septembre 2024, il y a 3 000 acheteurs potentiels dans la base de la société), il y a également une communication mensuelle avec 150 clients qui ont fait une commande au moins une fois, 30 acheteurs achètent périodiquement des volumes importants de marchandises, 8 clients effectuent des achats chaque mois;

 il existe quatre représentants mandatés permanents des associés dont les bureaux sont situés en France;

 trois contrats exclusifs dans trois régions de France et de France non métropolitaine avec achat obligatoire d'un certain volume de produits dans leur région.

Nous présentons le schéma de réapprovisionnement des entrepôts et de négociation, utilisé par la société maintenant.

Figure 2. Schéma de réapprovisionnement des entrepôts et de négociation, utilisé par la société lequell en cours d'utilisation aujourd'hui




Facteurs qui freinent le développement:


- 1) Longue période d'exécution des commandes - les ventes n'augmentent pas.
- 2) Responsabilité envers le client des délais de livraison, pas de planification gratuite des entrepôts A&P - les ventes n'augmentent pas.
- 3) Conditions de paiement – 50 % de prépaiement, 50 % sur documents d'usine – les clients bloquent les budgets d'achat jusqu'à 2 semaines
- 4) Impossibilité d'établir un plan de production (commandes inégales).
- 5) Coûts de main d'œuvre supplémentaires à toutes les étapes de la livraison (données de transport, documents d'accompagnement, rapport de chargement, GPS, dédouanement, etc.).

1 ETAPE: La demande de livraison du produit arrive au siège social en Ukraine, la demande est traitée dans un délai d'un jour. Le prépaiement de la commande est de 50%, elle arrive dans 2-3 jours ouvrables.

2 ETAPE: La société soumet la commande de travail pour la production, la fabrication du produit a lieu dans un délai de 2 à 5 jours ouvrables.

3 ETAPE : Cette étape se déroule de deux manières:


 un camion MIX est formé, qui se rend à l'entrepôt en France, le délai de livraison est de 3-4 jours;


 un camion se rend immédiatement aux entrepôts des clients selon la commande précédente, le délai de livraison complet est de 7 à 10 jours ouvrables .

4 ETAPE: Depuis les entrepôts de la société en France, les petites livraisons en gros sont effectuées vers les entrepôts des clients, le prix du produit est le même que pour le petit grossiste et le paiement s'effectue à 100% à l'avance.


INCONVENIENTS :

 les délais de livraison des produits augmentent - les ventes n'augmentent pas;

 la société dépend des demandes des clients et ne peut pas planifier de manière indépendante le chargement de ses propres entrepôts;

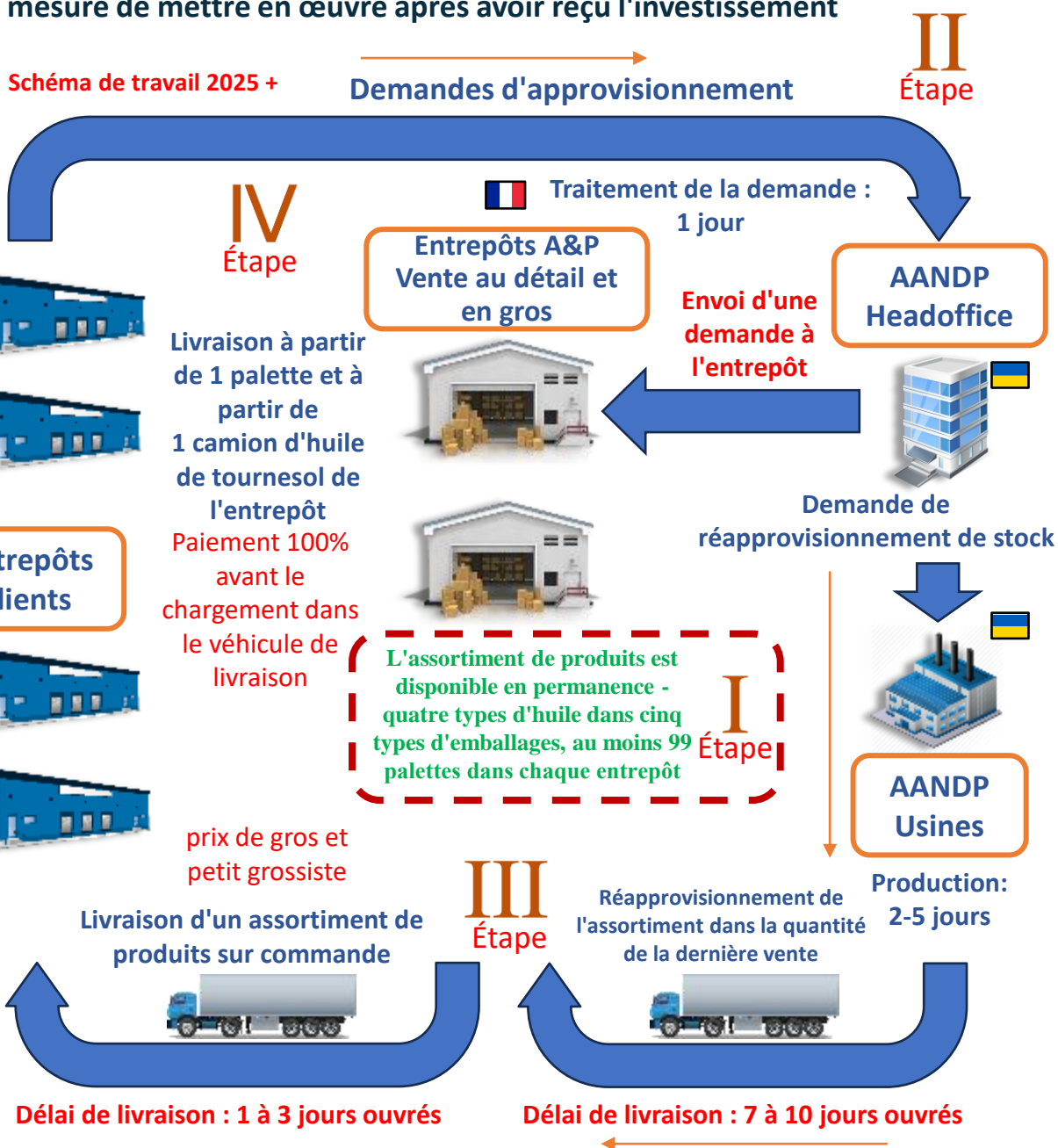
 dans les conditions de paiement 50/50, il y a un retard dans la deuxième partie du paiement, qui peut être retardé de deux semaines;

 il y a une incapacité à planifier un plan de production pour une certaine période;

 Il y a des surcoûts élevés pour la main d'œuvre, l'enregistrement des documents supplémentaires, le suivi GPS, le dédouanement, etc.

Nous présenterons un schéma permettant de réapprovisionner les entrepôts en produits et de mener des échanges commerciaux en cas de réception d'un investissement.

Figure 3. Schéma de réapprovisionnement en produits dans les entrepôts et la conduite des échanges commerciaux, qui sera en mesure de mettre en œuvre après avoir reçu l'investissement



Chaîne d'approvisionnement améliorée après investissement :

- 1) En stock constant d'au moins 3 camions (99 palettes) dans les entrepôts A&P en France pour des ventes rapides - augmentation des ventes.
- 2) Réduction des délais de livraison au client, commodité de la logistique locale.
- 3) Conditions de paiement pratiques.
- 4) Possibilité de planification de la production basée sur les soldes de stocks
- 5) Coûts de main-d'œuvre et risques réduits, au lieu de cinq étapes de reporting - une
- 6) Suppression de la responsabilité des délais de livraison directement de l'usine au destinataire, possibilité d'un contrôle qualité préalable


1 ÉTAPE: U le jeûne et sa présence dans les entrepôts La gamme complète des produits français , ce sont quatre types d ' huile dans cinq types d'emballage. Un minimum de 99 palettes dans chaque entrepôt.


2 ÉTAPE: Demande d'approvisionnement, traitement 1 jour, production 2-5 jours ouvrables.

3 ÉTAPE: Réapprovisionnement des entrepôts en France, en assortiment selon les conditions de la dernière vente, délai de livraison 7-10 jours ouvrables.


4 ÉTAPE: Fourniture de 1 palette à 1 camion en entrepôt permanent, aux prix de gros et petits grossistes, pour livrer le produit dans les entrepôts des clients en France.


AVANTAGES :

 99 palettes, soit trois camions dans chaque entrepôt en France, sont en disponibilité constante pour pouvoir vendre rapidement, cela donnera l'opportunité d'augmenter les ventes;

 réduction des délais de livraison aux clients, amélioration de la logistique locale ; conditions de paiement pratiques;

 modalités de paiement confortables;

 possibilité de planifier la production, sous réserve du solde dans les entrepôts;

 réduction des coûts de main d'œuvre, simplification du système de reporting (un seul rapport de livraison); réduction de la responsabilité du fabricant devant le destinataire du produit concernant le délai de livraison, possibilité de suivi de qualité préliminaire et de contrôle qualité de l'emballage avant la livraison au client.

Comme il est possible de le constater, le nouveau schéma de travail de la société est optimisé, il permet de vendre des produits rapidement, de fabriquer et de livrer des produits aux entrepôts en France dans les délais, tout en disposant des fonds nécessaires pour effectuer les calculs, les modalités pour le réapprovisionnement des produits dans les entrepôts et les conditions minimales d'exécution des commandes.

Documents

qui confirment la présence et l'activité du groupe de sociétés A&P dans la vente en gros d'huile de tournesol sur les marchés de vente, ainsi que les documents statutaires et les états financiers (de manière sélective pour assurer plus de clarté)

FILE COPY



**CERTIFICATE OF INCORPORATION
OF A
PRIVATE LIMITED COMPANY**

Company Number **12772596**

The Registrar of Companies for England and Wales, hereby certifies that

AANDP EXPORT-IMPORT LTD

is this day incorporated under the Companies Act 2006 as a private company, that the company is limited by shares, and the situation of its registered office is in England and Wales

Given at Companies House, Cardiff, on **28th July 2020**



* N12772596Q *

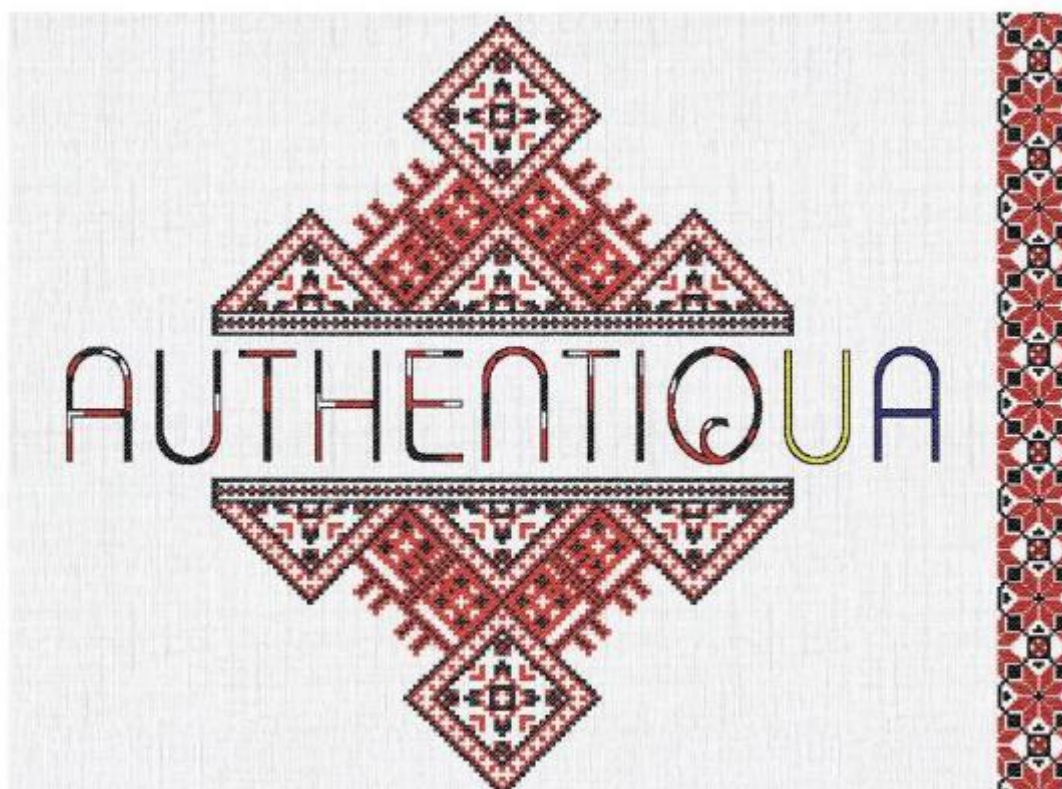


Companies House



THE OFFICIAL SEAL OF THE
REGISTRAR OF COMPANIES

The above information was communicated by electronic means and authenticated by the Registrar of Companies under section 1115 of the Companies Act 2006



Goods and services

English (en) ▾

29 Oils for food; Sunflower oil for food.

Description

No data

Owners

AANDP EXPORT-IMPORT LTD

ID	1314331	Country	GB - United Kingdom	Correspondence address	
Organisation	AANDP EXPOR T-IMPORT LTD	State/courty	n/a	AANDP EXPORT-IMPORT LTD 65 London Wall London EC2M 5TU REINO UNIDO	Hidden. You can set your contact details to be publicly available via the User Area.
Legal status	Legal entity	Town	London		Hidden. You can set your contact details to be publicly available via the User Area.
		Post code	EC2M 5TU		
		Address	65 London Wall		Hidden. You can set your contact details to be publicly available via the User Area.

Contacts

Email: andrii@aandp.fr

Téléphone +380932708072

Viber, WhatSapp +380638091908

Skype: [exportfrance_ua](https://www.skype.com/en/contacts/andrii/aandp)

Sunny oil for world!!!

