**LE CONCEPT INOVESSENCE**

INOVESENCE est une solution innovante et brevetée de diffusion atmosphérique d'huiles essentielles.

Inovessence SAS, spécialisée dans la création d'ambiances aromatiques d'huiles essentielles, a été crée en mai 2009 par Jacques Dalibard et 4 associés. L'équipe d'Inovessence se compose de 5 personnes :

* Jacques Dalibard, Président d'Inovessence, professeur d'électronique au Lycée de la Baronnerie à Angers, diplômé en 2009 du Master 2 Administration des Entreprises de l'IAE de Nantes et formé à l'aromathérapie à l'ELPM en 2004.
* Christiane Dalibard, Directrice générale d'Inovessence, professeur de mathématiques au Lycée de la Baronnerie à Angers et formée à l'aromathérapie à l'ELPM en 2009.
* Lydie Gerbault, Technico commerciale depuis juillet 2009 ; diplômée en Commerce International avec 7 années d'expérience dans le domaine commercial.
* Deux associés - l'un Docteur en Biochimie, l'autre Ingénieur électronicien-, intervenant activement en tant que Conseillers Technique et Qualité.

Les solutions d'ambiances aromatiques sont constituées d'huiles essentielles 100% naturelles et BIO, qui sont diffusées dans l'atmosphère par un procédé innovant et breveté qui assure une grande efficacité et sécurise au maximum la diffusion. Ces ambiances aromatiques sont destinées aux professionnels - notamment du bien-être et de la santé, avec comme objectif d'améliorer leur accueil grâce au plaisir olfactif et aux bienfaits procurés par les principes actifs des huiles essentielles.

Le procédé développé, fruit de 4 années de recherche pour optimiser la diffusion des huiles, est innovant et breveté ; en effet, alliant une partie matériel et une partie logiciel, il permet, grâce à un scénario préprogrammé, de diffuser de manière fractionnée en adaptant la séquence de diffusion au choix de l'huile essentielle (puisqu'elles ne se diffusent pas toutes de la même manière), et aux conditions de diffusion de l'utilisateur (volume de la pièce, durée de diffusion). Ce qui permet de maîtriser la quantité d'huile essentielle émise dans l'atmosphère, afin de ne pas saturer l'air en molécules aromatiques → le souci premier étant de sécuriser la diffusion des huiles.

Le dispositif présente également d'autres avantages - notamment l'efficacité de diffusion puisqu'il utilise l'effet Venturi pour conserver intégralement les propriétés des huiles essentielles ; il ne demande absolument aucun nettoyage entre deux diffusions d'ambiances aromatiques différentes, donc pas de mélange accidentel d'huiles essentielles possible lorsqu'on change de fragrance

Cette solution, qui est maintenant aboutie techniquement, permet d'adapter la diffusion des huiles essentielles à diverses applications professionnelles, pour en assurer la sécurisation.

Depuis l’été 2009, des scénarios adaptés à diverses situations d'utilisation en maison de retraite ont été définis. A partir d’Octobre 2009, une prospection commerciale a été organisée en la personne de Lydie GERBAULT.

Plusieurs devis ont été édités mais aucun n’a abouti. Début 2009, un contrat de partenariat avec les 3 distributeurs du concept Snoezelen en France a été signé., L’idée était qu'ils intègrent la solution d'ambiances aromatiques aux espaces Snoezelen vendus en maisons de retraite et dans les IME.

Faute de ventes, la société a été placée en cessation de paiement fin avril 2010.

**PLAN DE DEVELOPPEMENT LABORATOIRES EONA**

LABORATOIRES EONA est un établissement cosmétique spécialisé dans la fabrication et la commercialisation de produits à base d’huiles essentielles. Sa clientèle est composée à plus de 90% de professionnels de santé (principalement kinésithérapeutes mais aussi hôpitaux, maisons de retraite, pharmacies,…).

Dans le cadre de son développement vers une clientèle grands comptes (hôpitaux et surtout maisons de retraite), EONA est intéressé par la reprise des actifs d’INOVESSENCE.

Ce que nous proposons :

* La reprise des stocks d’INOVESSENCE (matériel , emballages, huiles essentielles, unités de diffusion et dosadif)
* La reprise de Jacques DALIBARD comme consultant technique pour un accompagnement rapproché pendant la période Juin à Août 2010 et un accompagnement adapté à partir de septembre 2010
* Ses missions consisteront en :
	1. Mise en place de l’évolution technique du dispositif pour que la dosadif devienne préremplie avec un système d’operculage
	2. Formation au logiciel d’étiquettage des étiquettes RFID
	3. Accompagnement en visite auprès du sous-traitant industriel de fabrication des unités de diffusion et du fournisseur de fabrication des dosadif
	4. Accompagnement dans la transmission des dossier fournisseurs, qualité et développement produits
* La reprise du contrat de travail de Lydie GERBAULT en tant que responsable technico-commerciale du pôle Maisons de retraite au sein des Laboratoires EONA ; Elle reportera directement à Laurent BERLIE, Président des Laboratoires EONA .

Sa mission consistera à :

* 1. Créer un concept d’offres produits EONA aux maisons de retraite qui intègre le dispositif INOVESSENCE
	2. Identifier et démarcher quelques maisons de retraite pour mise en place d’établissements pilôtes (en vue d’établir des protocoles qui objectivent les avantages produits)
	3. Démarcher les groupements de maisons de retraite pour leur propose cette offre de produits (avec une étape préalable de référencement et de mise en place dans une plusieurs maisons-pilôtes au sein du groupement)
	4. Identifier et négocier avec des distributeurs potentiels des produits EONA dans le circuit des maisons de retraite
	5. Créer du contenu sur les protocoles OENA dans les revues spécialisées gérontologie
	6. Une fois ce circuit prospecté avec un nombre de mises en place significatives, suivi et gestion commerciale des ventes

Nous souhaitons que :

La reprise des actifs (stocks, matériel) s’accompagne de la mise en place de :

* un contrat de licence exclusive du brevet Diffuseur Inovessence + Dosadif de son propriétaire Jacques DALIBARD à EONA (licence exclusive, territoire : monde, durée minimum : 10 ans) et
* d’un contrat de licence exclusive sur les marques INOVESSENCE et DOSADIF de son propriétaire Jacques DALIBARD à EONA

Plan d’action commercial

Les UD et Dosadif doivent être commercialisés via des distributeurs spécialisés dans chaque milieu professionnel identifié comme cible :

* distributeurs SNOEZELEN pour les maisons de retraite (reprenant les contacts initiés par INOVESSENCE)
* distributeurs de matériel médical en collectivités (par exemple BASTIDE, le confort médical)
* distributeurs en hôpitaux (par exemple RIVADIS)

Ce plan ne valorise que ces cibles déjà identifiées. D’autres cibles néanmoins peuvent être identifiées comme les collectivités (entreprises, administrations, hôtels) ou les magasins (magasins santé ou avec une image de marque à défendre).

Il est à noter que l’appareil tel que développé et la cible d’EONA répondent plus aux besoins des professionnels de la santé qu’à ceux du bien-être.

Vous trouverez en pièce jointes les documents suivants

* le modèle de vente de l’appareil en location
* un prévisionnel d’activité sur 3 ans