Préparation du rendez-vous du 19 juillet :

* évolution des ventes Nature’s plus + Lily of the Desert versus obligations contractuelles, depuis 2006 (année 1 du contrat) et projections réalistes pour la fin du contrat.
* évolution de la marge dégagée par Nature’s plus + Lily of the Desert sur les mêmes périodes, donc aussi sur les projections 2010-2012... Compte tenu de l’évolution de la parité €/$ qui doit avoir un impact sur les ventes et sur les marges.
* possibilité pour Maryse et Valérie de renouveler ces contrats sur une période plus longue (2011-2017?)... Peut-être en incluant Belgique et Luxembourg? (pour info: Sans cette prolongation il y a fort à parier que Milestone ne voudra pas inclure les marges à risque des produits importés d’Amérique du Nord car ils sont persuadés que le $ et l’€ seront à 1 pour 1 très bientôt, ce qui risque de rendre les produits américains inabordables).
* Une alternative consistera à mettre les marges potentielles dégagées par le renouvellement des contrats en 2012 dans une clause d’earn out: si les contrats sont renouvelés et que l’activité reste porteuse malgré les taux de changes, alors il y a activation de la clause d’earn out. Le seul problème est que je doute que Maryse et Jean Estienne soient d’accord pour n’être payés en partie qu’en 2012-2013...
* possibilité de faire un lease back sur l’immobilier d’Ashford...? Ou que M.et Mme Estienne les garde et les louent à Santé Verte, ce qui permettrait de baisser le prix global.
* possibilité d’un crédit vendeur?
* perspectives de croissance par canal de distribution et par “géographie” (marchés export...).
* Evolution récente des stocks de produits finis et des retours + croissance de Santé Verte à périmètre constant: Milestone veut s’assurer que la forte croissance des ventes n’est pas faite uniquement sur la distribution numérique (augmentation du nombre de points de vente et donc hausse mécanique du CA).  Y a t’il une mesure des rotations des produits et de leur vente effective aux consommateurs (par opposition à une augmentation des stocks chez les détaillants)?

Illustration des lancements en préparation pour fin 2010 et 2011  (Milestone craint une rupture du processus d’innovation au départ de Jean Estienne)