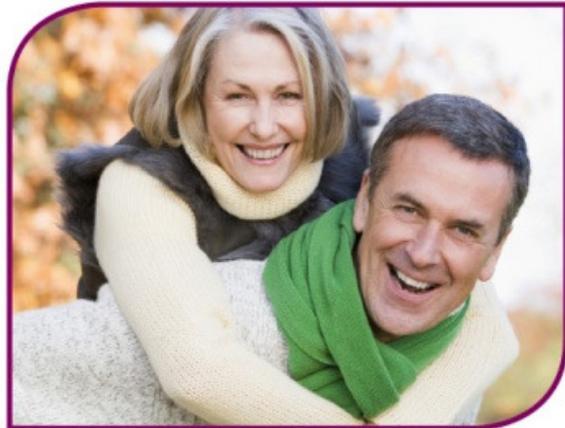


COMITE EONA 27/09/2011



**Votre corps est essentiel !**

# Programme COMITE



- Visite entreprise : 16h-16h30
- Tour de table de présentation : 16h30
- Signature GAP : 16h40
- Actus EONA : 16h50
- Le dossier du mois : stratégie Grands comptes : 17h15 : 20 mn présentation + 30 mn questions
- La question du mois : diffuseur Inovessence :18h05
- 18h30 : Dégustation : Un petit tour en Bourgogne!

# CHIFFRES CLES EONA

## au 30/08/2011



- CA au 31/08 2011 : 1 106 K€ (+5 % vs 31/08/2010)
- CA équipe commerciale pros : au 31/07/2011 : 832 K€
  - (+ 7% vs 31/07/2010)
- Disponibilités : 178 K€
- Poste clients : 230 K€ (au 22/09/11, -5K€ vs 31/12/10)
- 13 personnes

# Ventes par famille

## Jan-Juill 2011



FAMILLE CLIENT	CA T1+Q2 2010	CA T1+Q2 2011	EVOL 2011/2010 %	COMMENTAIRES
<b>PROFESSIONNELS</b>	<b>681 k€</b>	<b>704 k€</b>	<b>+ 3%</b>	- 5% en unités
détail Kinésithérapeutes	632 k€	648 k€	+ 3%	
<b>MAGASINS</b>	<b>98 k€</b>	<b>95 k€</b>	<b>- 3%</b>	Rattrapage partiel du T1 (-35% vs 2010)
Pharmacies	16 k€	15 k€	- 8%	Rattrapage partiel du T1 (-19% vs 2010)
Magasins Bio/Diététiques	24 k€	24 k€	- 3%	Rattrapage partiel du T1 (-44% vs 2010)
Magasins matériels médical	54 k€	54 k€	- 1%	
<b>COLLECTIVITES</b>	<b>42 k€</b>	<b>45 k€</b>	<b>+ 9%</b>	Rattrapage partiel du T1 (-5% vs 2010)
Hôpitaux / Cliniques	35 k€	34 k€	- 4%	
Centres de Rééducations	2 k€	3 k€	+ 44%	
Maisons de retraite	3 k€	7 k€	+ 132%	
<b>PARTICULIERS</b>	<b>55 k€</b>	<b>52 k€</b>	<b>- 7%</b>	+ 4% T 2011
<b>GROSSISTES</b>	<b>111 k€</b>	<b>131 k€</b>	<b>+ 18%</b>	+ 53% T1 2011
GROSSISTES / REVENDEURS				
France	28 k€	29 k€	+ 5%	+ 64% T1 2011
GROSSISTES / REVENDEURS				
Export	83 k€	102 k€	+ 22%	+ 49% T1 2011
<b>REPARTITEURS</b>	<b>15 k€</b>	<b>12 k€</b>	<b>- 25%</b>	- 36% T1 2011
<b>TOTAL</b>	<b>1 006 k€</b>	<b>1 042 k€</b>	<b>+ 3%</b>	<b>+ 6% T1 2011</b>

# Panier moyen avril-juill 2011



FAMILLE CLIENT	PANIER MOY Q2 2010	PANIER MOY Q2 2011	EVOL 2011/2010 %
<b>PROFESSIONNELS</b>	137 €	144 €	5%
détail Kinésithérapeutes	145 €	153 €	5%
<b>MAGASINS</b>	270 €	376 €	39%
Pharmacies	93 €	112 €	21%
Magasins Bio/Diététiques	198 €	255 €	29%
Magasins matériels médical	751 €	1 179 €	57%
<b>COLLECTIVITES</b>	224 €	233 €	4%
Hopitaux / Cliniques	302 €	312 €	3%
Centres de Rééducations	179 €	91 €	-49%
Maisons de retraite	73 €	247 €	241%
<b>PARTICULIERS</b>	44 €	43 €	-3%
<b>GROSSISTES</b>	1 442 €	1 118 €	-22%
GROSSISTES / REVENDEURS France	509 €	293 €	-42%
GROSSISTES / REVENDEURS Export	4 325 €	3 721 €	-14%
<b>REPARTITEURS</b>	94 €	80 €	-15%
<b>TOTAL</b>			

# Marge par famille

## Jan-Juill 2011



FAMILLE CLIENT	MARGE Q2 2011	MARGE T1+Q2 2011
<b>PROFESSIONNELS</b>	69%	<b>67%</b>
détail Kinésithérapeutes	70%	69%
<b>MAGASINS</b>	58%	<b>58%</b>
Pharmacies	68%	66%
Magasins Bio/Diététiques	56%	55%
Magasins matériels médicaux	56%	57%
<b>COLLECTIVITES</b>	71%	<b>70%</b>
Hopitaux / Cliniques	72%	71%
Centres de Rééducations	78%	71%
Maisons de retraite	67%	66%
<b>PARTICULIERS</b>	78%	<b>77%</b>
<b>GROSSISTES</b>	59%	<b>59%</b>
GROSSISTES / REVENDEURS France	53%	51%
GROSSISTES / REVENDEURS Export	60%	61%
<b>REPARTITEURS</b>	73%	<b>71%</b>
<b>TOTAL</b>	66%	<b>65%</b>

# Ventes par représentant Jan-Juill 2011

REPS	CA Q1+Q2 2011	OBJ Q1+Q2 2011	CA/Obj %	CA Q1+Q2 2010	EVOL %
Evelyne	466	508	-8%	451	+3%
Anne	145	147	-2%	126	+15%
Aurélie	176	177	-1%	157	+12%
<b>Les 3 filles</b>	<b>786</b>	<b>832</b>	<b>-6%</b>	<b>734</b>	<b>+7%</b>
Particuliers	32	53	-38%	44	-27%
Mireille	32	28	+14%	23	+40%
Export	102	86	+18%	113	-10%
Etienne	48	74	-35%	50	-4%
Labo direct	41	41	+1%	42	-2%
<b>TOTAL</b>	<b>1 041</b>	<b>1 112</b>	<b>- 6%</b>	<b>1 006</b>	<b>+4%</b>

# Ventes clients pros Jan-Juillet 2011



REPS	CA Q1+Q2 2011	OBJ Q1+Q2 2011	CA/Obj %	CA Q1+Q2 2010	EVOL %
Clients	697	790	-12%	717	-3%
Nouveaux clients	57	0	-	-	-
Prospection	8	17	-53%	-	-
Clients prescrits	14	20	-29%	-	-
<b>Total clients pros</b>	<b>776</b>	<b>827</b>	<b>-6%</b>	<b>717</b>	<b>+8%</b>

# P&L 2011

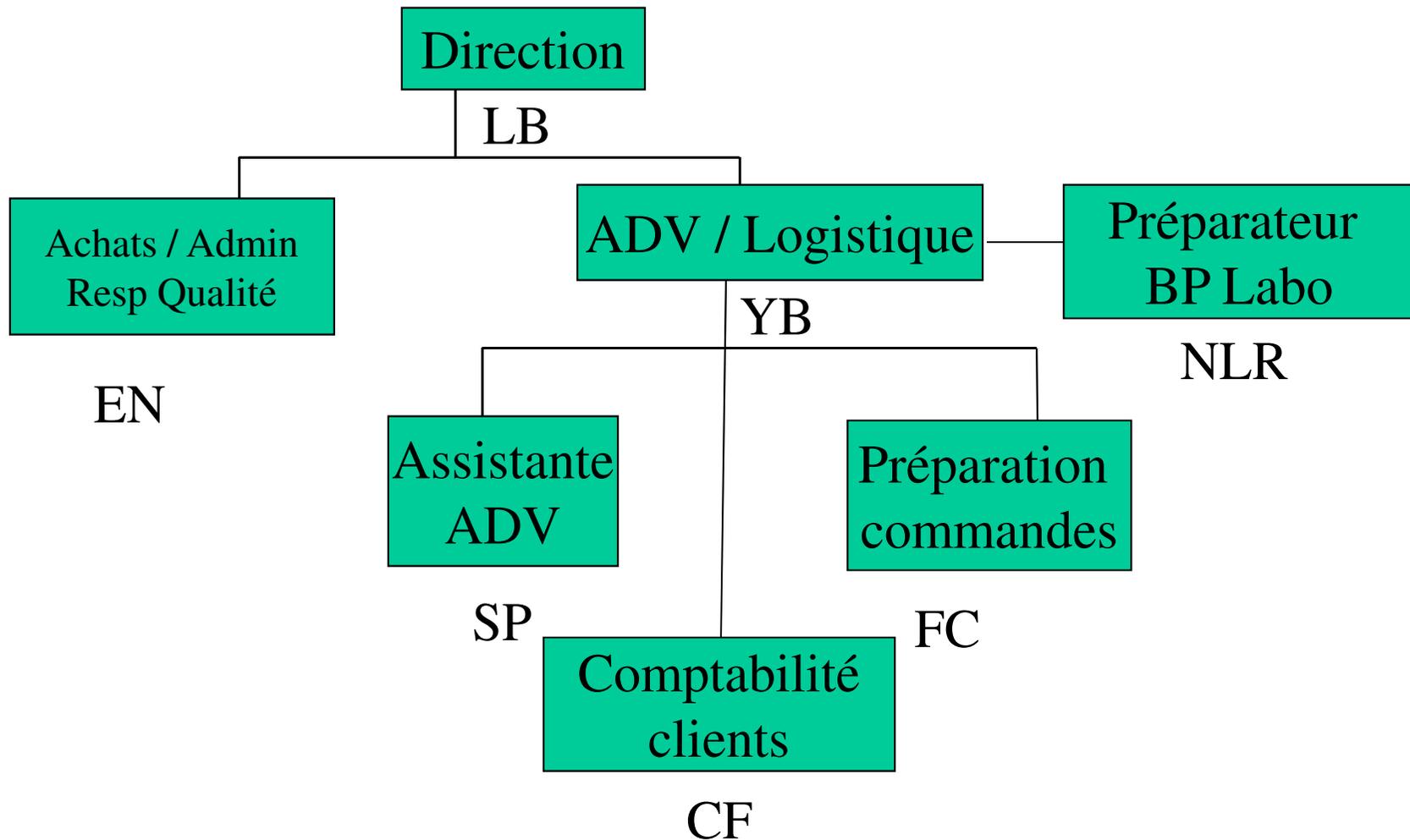
<b>EONA CONSOLIDE (K€)</b>	<b>2008/09</b>	<b>2009/10 sur 17 mois</b>		<b>Situation au 30/06/11</b>	<b>Jan-Août 2011</b>	<b>Projection 2011</b>	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 580</b>	<b>2 330</b>		<b>907</b>	<b>1 129</b>	<b>1 886</b>	
Marge Brute	968	1 391		563	700	1 189	
MB%CA	61.3%	59.7%		62%	62%	63%	
Mkg/Vente	376	647		213	289	490	1 resp GC + 1 att commale ap oct
FGx	334	530		232	298	409	
Autres	283	310		130	163	246	Logistique/Amortissement
Dont Exceptionnels	0	70		0	0	0	
<b>EBIT</b>	<b>-26</b>	<b>-98</b>		<b>-12</b>	<b>-50</b>	<b>45</b>	
Ebit%CA		-4%		-1%	-4%	2%	
<b>RN</b>	<b>-734</b>	<b>477</b>		<b>-17</b>	<b>-59</b>	<b>32</b>	9

## Plan de trésorerie 2011

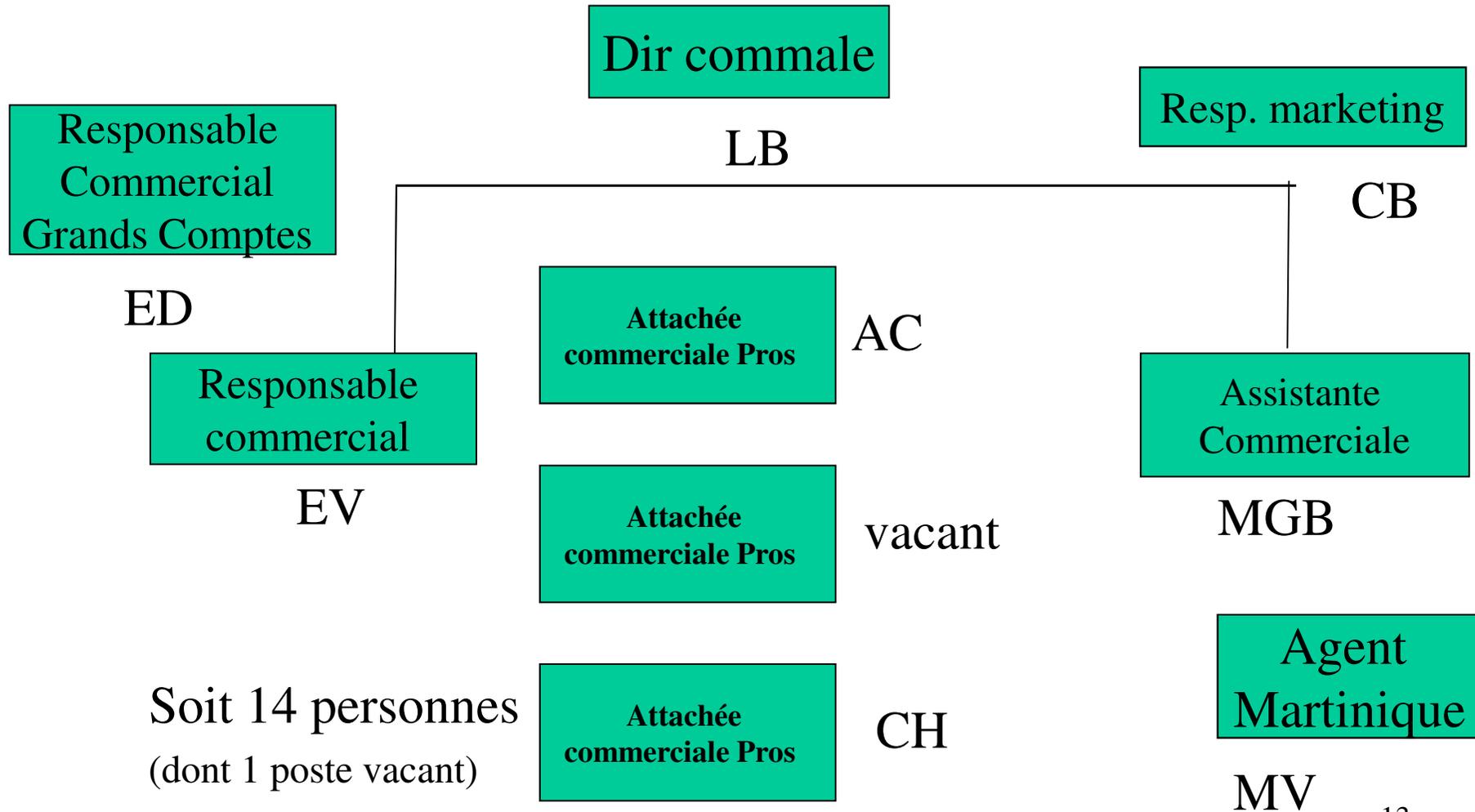
EONA (K€)	Au 31/08/2011	Sept-déc 2011		Projection au 31/12/2011
<b>Solde trésorerie</b>	<b>178</b>			
Recettes TTC		775		
Dépenses achats TTC		232		
Dépenses autres achats et charges ext. TTC		271		
Dépenses de salaires		167		
Impôts et taxes		5		
Total dépenses		762		
<b>Variation de trésorerie</b>		<b>+13</b>		
<b>Solde trésorerie</b>				<b>192</b>

# ORGANIGRAMME

# L'équipe EONA 09/2011 (1)



# L'équipe EONA 09/2011 (2)



# ACTUS EONA

# Actus RH



- RH : départ congés grossesse A.RINGUEDE le 26/08/2011 à remplacer jusqu'au 30/06/2011 ; sélection/review candidats en cours.
- RH : Embauche C.HUBERT, attachée commerciale prospection au 12/09/2011
- RH : renouvellement période d'essai E.DECAESTECKER jusqu'au 02/11/2011

# Actus Business



- Augmentation de capital effective au 29/07/2011
- Sectorisation pros en 4 secteurs prévue pour Janvier 2012
- GERONTEXPO : sur 150 prospects MDR à suivre : 70 sélectionnées pour visite
- Meuble BASTIDE : test prévu sur magasin Montpellier
- Arrêt distribution RIVADIS au 31/12/2011
- Négociation OXYPHARM pour distribution en MDR
- Négociations OXYPHARM / T.GUINAMAND pour distribution en pharmacies
- Démarche audit SI engagée avec P.OLIVIER
- Positionnement marque EONA : VOTRE CORPS EST ESSENTIEL!

## Actus produits



- Lancement étude gel cryo et solution cryo NF CREPS de Bourges : mai 2011
- Finalisation études huile apaisante (Hôpital St Nicolas - Angers) et huile escarre (CH Les Bateliers – Lille) : Juin 2011
- Test en cours diffusion grande capacité INSEP

**LE DOSSIER DU MOIS  
STRATEGIE GRANDS  
COMPTES  
(à suivre mardi ...)**

# **LA QUESTION DU MOIS : DIFFUSEUR INOVESSENCE**

# diffuseur programmable INOVESSENCE

- Notification reprise : par le tribunal le 19/10/2010, reprise signée le 08/03/2011
- Investissement : 10 K€ (dont 6 K€ de stock)
- Reprise stock : 48 UD, Stock HE, Moule dosadif, Formules complexes
- Contrat de licence marque INOVESSENCE et brevet en cours (royalties 3% CA)
- Consulting Jacques DALIBARD pour développement jusqu'à commercialisation; financement obtenu à 50% : AIMA OSEO/Région IDF (CFI)
- Stock en vente depuis fin mai 2011 (GERONTEXPO)
- Orientations à choisir : version 2 simplifiée, version 3 améliorée en développement produits avec ou sans partenaire industriel

LABORATOIRES  
eona





LABORATOIRES  
eona

