

# Synthèse de Direction Eona

*“Essential Oils Naturally Active”*

17/12/2010

Interlocuteur		Identité de l'entreprise	
Nom	BERLIE	Raison sociale	LABORATOIRES EONA
Prénom	Laurent	Forme juridique	SAS
Fonction	PDG	Date de création	27/01/1988
Téléphone / GSM	01 60 78 93 03	Adresse	ZA DU CHENET – BP 15 91490 MILLY LA FORET
Fax	01 64 98 46 16	Capital social	187.000 €
Email	<a href="mailto:contact@eona-lab.com">contact@eona-lab.com</a>	Secteur d'activité	COSMETIQUES A BASE D'HUILES ESSENTIELLES. AROMATHERAPIE
Site Web	<a href="http://www.eona-lab.com">www.eona-lab.com</a>		

## I – PRESENTATION

<b>ORIGINE</b>	Dirigeant actuel (depuis juillet 2003) : Laurent BERLIE																						
<b>CONCEPT</b>	Fabrication et commercialisation de produits cosmétiques de massage et de soins à base d'huiles essentielles. Aromathérapie pour les professionnels de santé. Elaboration de formules mises au point pour un usage efficace et prêt à l'emploi des huiles essentielles.																						
<b>CONTEXTE</b>	<p><b>HISTORIQUE DES LABORATOIRES EONA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Création de la société PHYTODERMIE : 1988</li> <li>• <b>Reprise</b> de la société PHYTODERMIE en Juillet 2003</li> <li>• <b>Création de LABORATOIRES EONA</b> en Juillet 2003, holding de reprise</li> <li>• <b>Déménagement à Milly La Forêt</b> en Avril 2006,</li> <li>• Reprise du LABORATOIRE DES PUIITS TOURNANTS (Amiens) en Octobre 2006,</li> <li>• Changement de nom : la société d'exploitation <b>PHYTODERMIE devient LABORATOIRES EONA au 1er Janvier 2008</b> (la holding devenant HOLDING EONA).</li> </ul> <p><b>Evolution des effectifs</b> : effectif moyen en 2005 = 6 personnes en Dordogne ; en 2006, 9 personnes en Essonne ; actuellement 13 personnes (dont 12 en Essonne)</p>																						
<b>VISION</b>	<p>1/ Renforcer les <b>LABORATOIRES EONA</b> comme <b>laboratoire référent chez les professionnels de santé: doubler le CA kinés</b></p> <p>2/ Jeter les bases pour devenir leader de l'aromathérapie Santé/bien-être au niveau Grand Public</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>CA en K€</th> <th>2010</th> <th>2011</th> <th>2015</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Base actuelle</td> <td>1675</td> <td>1675</td> <td>1675</td> </tr> <tr> <td>Nvx Kinés</td> <td></td> <td>171</td> <td>1000</td> </tr> <tr> <td>Nvx Grd cptes</td> <td></td> <td>179</td> <td>2200</td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>1675</b></td> <td><b>2025</b></td> <td><b>4875</b></td> </tr> </tbody> </table>		CA en K€	2010	2011	2015	Base actuelle	1675	1675	1675	Nvx Kinés		171	1000	Nvx Grd cptes		179	2200	<b>Total</b>	<b>1675</b>	<b>2025</b>	<b>4875</b>
CA en K€	2010	2011	2015																				
Base actuelle	1675	1675	1675																				
Nvx Kinés		171	1000																				
Nvx Grd cptes		179	2200																				
<b>Total</b>	<b>1675</b>	<b>2025</b>	<b>4875</b>																				

## II - OFFRE & MARCHÉ

<b>OFFRE</b>	<p><b>Description des produits :</b></p> <p>2 gammes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- EONA : 100 huiles essentielles (à 80% bio), 15 huiles végétales, complexes de diffusion,</li> <li>- PHYTODERMIE PRO : gels, crèmes et huiles des massage aux huiles essentielles.</li> </ul> <p><b>Produits leaders</b> : gel cryo (gel avec une action de froid, anti-douleurs musculaires), gel jambes, dermoneutre (crème de massage hydratante), gel confort (gel anti douleur rhumatismale), huile de massage relaxante bio</p>
--------------	--

<b>MARCHE / CLIENTELE</b>	<p><b>1/ Clientèle :</b> 80% VPC aux kinés dont export (Belgique, Portugal, Allemagne, Italie), 6% VPC aux particuliers, 5% vente dans le circuit pharmacies. A l'actif, la société possède un <b>fonds de commerce de 5.000 cabinets de kinés</b> (soit plus de 10.000 utilisateurs professionnels).</p> <p><b>2/ Evolution des marchés :</b> LABORATOIRES EONA est leader sur son marché des produits de soins et de massages aux kinésithérapeutes (part de marché de 10% estimée). Ce marché est en légère progression avec la <b>reconquête du massage par le kiné</b>. La progression possible tient au droit du kinésithérapeute de revendre des produits de soin ou à les prescrire. EONA s'inscrit sur le marché très porteur de l'aromathérapie (progression de +25%/30% / an dans le circuit pharmacies, source IMS).</p>		
<b>ACCES AU MARCHE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vente à des distributeurs export,</li> <li>- Vente réseaux pharmacies, parapharmacies, magasins BIO,</li> <li>- <b>Vente directe aux kinés par la force de vente interne (mailings, internet, téléphone), 80% du CA</b></li> <li>- Prescription par les kinés,</li> <li>- VPC au grand public (internet, mailings)</li> <li>- Ventes auprès des Fédérations sportives (Féd. Française de ski, athlétisme, aviron, cyclisme, football, escrime,...),</li> <li>- Vente directe aux grands comptes : hôpitaux, maisons de retraites</li> </ul>		
<b>CONCURRENCE</b>	<p><u>Avantages concurrentiels</u></p> <p>1/ des produits efficaces ayant la caution des professionnels dans le domaine de l'aromathérapie. 2/ caution de 10.000 utilisateurs professionnels (kinés, médecins, pharmaciens,...)</p> <p><u>Position sur le marché</u></p> <p>1/ leader sur le marché de niche de la fourniture de produits de soin et de massage aux kinésithérapeutes. 10 concurrents env. : laboratoires de plus petite taille 2/ challenger sur le marché de l'aromathérapie grand public. 10 concurrents env. avec 2 leaders en pharmacies (Phytosun'aroms et Pranarom)</p>		
<b>SITUATION ACTUELLE</b>	<p><b>1/ Chiffre d'Affaires :</b> le CA est en évolution positive depuis la création de la société...Il a progressé de plus de 50% en 5 ans...(de 1,1 à 1,7 millions d'euros)</p> <p><b>2/ Les clients :</b> 5000 clients pros (10.000 utilisateurs pros), 100 hôpitaux (dont Hôpital Bégin (Vincennes), Hôpital Purpan (Toulouse)...), Comité Olympique, plus de 10 Fédérations sportives,...</p> <p><b>3/ Nouveaux produits :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adapter et orienter des gammes de produits dédiés aux kinés vers le grand public.</li> <li>- Nom d'une nouvelle marque en test marketing,</li> <li>- Distribution : Partenariat à l'étude avec une force de vente externe ayant l'expertise de la distribution en pharmacies et parapharmacies ?</li> <li>- Diffuseur électronique programmable d'huiles essentielles (Innovessence, cf ci-après)</li> </ul>		
<b>PARTENARIATS</b>	<p><b>ORGANISME</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. AKEF (Association des Kinés des Equipes de France),</li> <li>. SFMKS (Société Française des Kinés du Sport),</li> <li>. INSEP,</li> <li>. FNEK (Fédération Nationale des Etudiants Kinés),</li> <li>. ONG l'Homme et l'Environnement</li> </ul>	<p><b>TYPE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Commercial</li> <li>Commercial</li> <li>Scientifique et commercial</li> <li>Commercial</li> <li>Technique et commercial</li> </ul>	<p><b>MODALITES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Financières</li> <li>Financières</li> <li>Financières et dotations produits</li> <li>Financières</li> <li>Assistance technique</li> </ul>
<b>PROPRIETE Intellectuelle</b>	<p>* Portefeuille d'une dizaine de marques (dont EONA, PHYTODERMIE, DERMASPORT, KINEGEL, INNOVESSENCE...)</p> <p><b>Nouveauté 2010</b> : Brevet, prototypes et première série industrielle commercialisable d'un diffuseur d'huiles essentielles, électronique programmable par système Venturi, marque INNOVESSENCE</p>		

<b>III - MODELE ECONOMIQUE</b>	
<b>REALISATION DU CA</b>	Modèle de VPC (Vente par Correspondance) à des professionnels de santé.  Moyenne de 2,5 commandes annuelles à 140 € HT pour 3.000 professionnels de santé par an (5 .000 sur 2 ans)
<b>DU CA AU RESULTAT D'EXPLOIT. ()</b>	CA réalisé à 80% auprès des kinésithérapeutes, démarchés par 4 télévendeuses, et livrés directement du laboratoire.  Prix de revient des ventes = somme des achats de mat. Premières, marchandises et sous-traitance.  Marge brute de 65% du CA pour la vente aux professionnels de santé ; de plus de 70% pour la vente directe au Grand public  Frais de marketing, force de vente (télévendeuses), logistique (6% du CA), salaires siège et frais généraux siège viennent en déduction de la marge brute pour former le Résultat d'exploitation (EBIT)
<b>DU REX AU RESULTAT NET</b>	RAS - Ajout des résultats financiers et exceptionnels, déduction de l'IS.
<b>IV – EQUIPE</b>	
<b>EQUIPE ACTUELLE</b>	Effectif : 13 personnes : vente (4), production labo (2), logistique & administration des ventes (3), marketing (1), achat (1), comptabilité (1), direction (1).
<b>RECRUTEMENT A VENIR</b>	Responsable commercial grands comptes à partir de début 2011
<b>V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS</b>	
<b>BUSINESS PLAN</b>	Voir tableaux en annexe : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comptes d'exploitation</li> <li>- Comptes de financement</li> <li>- Bilans</li> </ul>
<b>REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL</b>	La sté LABORATOIRES EONA est détenue à 100% par la sté HOLDING EONA.  Le capital de départ de HOLDING EONA (capital de 324.000 €) se répartit comme suit : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Laurent BERLIE 65 %</li> <li>• David SIMON 35%</li> </ul>
<b>SOURCES DE FINANCEMENT A CE JOUR</b>	2 augmentations de capital de la HOLDING EONA en 2009 : 270.000 €  La dette senior d'acquisition de PHYTODERMIE levée en 2003 s'est élevée à 500 K€. Elle a été intégralement remboursée en Juillet 2010.
<b>BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION</b>	EONA cherche 300K€ pour financer : <ol style="list-style-type: none"> <li>1, l'augmentation de ses capacités de production et de logistique (investissements corporels),</li> <li>2, la « mise à jour » de son outil informatique,</li> <li>3, des travaux d'ajustement des locaux destinés aux bureaux,</li> <li>4, le financement de l'acquisition d'un brevet et fonds de commerce d'Innovessence (diffuseur programmable d'huiles essentielles)</li> <li>5, le financement de son BFR qui représente 22% de son CA , ce CA devant passer de 1,7M€ en 2010 à 5,0M€ en 2015.</li> </ol>

<b>SOURCES DE FINANCEMENT</b>	<p>Pour financer ces 300K€, EONA prévoit :</p> <p>1, une augmentation de capital de 150K€ (100 apport de cash, 50 conversion obligations)</p> <p>2, un recours à l'endettement bancaire de 150K€. Ce recours est en cours de négociation avec la Banque de la Société (BNP) sous condition de l'augmentation de capital.</p>																																																	
<b>VALORISATION</b>	<p><i>Indiquer la valorisation souhaitée, ainsi que le mode de calcul.</i></p> <p>1 - Sur la base d'une valorisation du projet Eona à hauteur de 2227 K€ en « post money », voici comment se répartirait théoriquement le capital entre fondateurs et investisseurs NOUVEAUX répondant à cette augmentation de capital :</p> <table border="1" data-bbox="1038 443 1465 555"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">Répartition cap.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Fondateurs</td> <td>2127</td> <td>96</td> </tr> <tr> <td>Investisseurs</td> <td>100</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>2227</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> <p>2 – cependant, il est proposé aux investisseurs d'acquérir 6% de la Société sur la base d'une double opération :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les actionnaires actuels apportent 50K en augmentation de capital par conversion d'OC existantes,</li> <li>- <b>Offre spéciale : le(s) nouvel(s) actionnaire(s) acquièrent 6% du capital d'Eona par augmentation de capital d'un montant de 100K (au lieu de 4% comme montré dans le tableau ci-dessus).</b></li> </ul>		Répartition cap.		Fondateurs	2127	96	Investisseurs	100	4	Total	2227	100																																					
	Répartition cap.																																																	
Fondateurs	2127	96																																																
Investisseurs	100	4																																																
Total	2227	100																																																
<b>RENTABILITE</b>	<p>Le(s) investisseur(s) répondant à l'offre ci-dessus peuvent attendre la rentabilité suivante de leur investissement :</p> <table border="1" data-bbox="475 1025 1345 1261"> <thead> <tr> <th colspan="7">RENTABILITE INVESTISSEURS</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2011</th> <th>2012</th> <th>2013</th> <th>2014</th> <th>2015</th> <th>2016</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cash out</td> <td>-100</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cash in</td> <td></td> <td></td> <td>0</td> <td>12</td> <td>12</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Valo</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>402</td> </tr> <tr> <td>Flux</td> <td>-100</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>12</td> <td>12</td> <td>414</td> </tr> <tr> <td>TRI</td> <td>35%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Les hypothèses sous-jacentes au tableau ci-dessus sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- investissement de 100K€ en début 2011 pour 6% de la Société,</li> <li>- dividendes reçus en 2014, 2015 et 2016,</li> <li>- valorisation terminale des titres sur la base de 6 fois l'EBIT moins les dettes nettes.</li> </ul>	RENTABILITE INVESTISSEURS								2011	2012	2013	2014	2015	2016	Cash out	-100						Cash in			0	12	12	12	Valo						402	Flux	-100	0	0	12	12	414	TRI	35%					
RENTABILITE INVESTISSEURS																																																		
	2011	2012	2013	2014	2015	2016																																												
Cash out	-100																																																	
Cash in			0	12	12	12																																												
Valo						402																																												
Flux	-100	0	0	12	12	414																																												
TRI	35%																																																	
<b>VI – AUTRES INFORMATIONS</b>																																																		
<b>RAISONS DE RECOURIR A DES BUSINESS ANGELS</b>	<p><i>Donner les raisons qui ont orienté votre choix vers les Business Angels.</i></p> <p>Montants et besoins de communiquer avec des Personnalités ayant l'expérience du développement d'entreprises dans le Secteur de l'OTC, de la pharmacie et de la parapharmacie.</p>																																																	
<b>AUTRES CONTACTS</b>	<p><i>Préciser les autres contacts éventuellement pris dans le cadre de cette recherche de financement.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La banque actuelle de la société</li> <li>- Personnes privées.</li> </ul>																																																	

## ANNEXE – BUSINESS PLAN CHIFFRE

EONA CONSOLIDE	2009/10	2011	2012	2013	2014	2015	COMMENTAIRES
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2328</b>	<b>2025</b>	<b>2925</b>	<b>3970</b>	<b>4525</b>	<b>4875</b>	17 mois en 2009/2010
Autres		0	0	0	0	0	
<b>Produits d'exploit.</b>	<b>2328</b>	<b>2025</b>	<b>2925</b>	<b>3970</b>	<b>4525</b>	<b>4875</b>	Investissement 2011 <b>140</b>
<b>Marge Brute</b>	<b>1374</b>	<b>1276</b>	<b>1898</b>	<b>2625</b>	<b>3043</b>	<b>3328</b>	
<b>MB%CA</b>	<b>59.0%</b>	<b>63.0%</b>	<b>65%</b>	<b>66%</b>	<b>67%</b>	<b>68%</b>	amélioration avec vol./mix
Logistique	182	161	220	290	329	351	
Force de vente	270	241	441	581	581	581	cf business units
Marketing	365	302	407	407	457	457	100K instit+Innovessence en 2012
FGx salaires	247	206	224	349	419	419	+1DG+1CP
FGx autres	316	240	275	345	415	415	avec aug loyer 22K€:an+50K+50K
Amortissements	38	32	32	32	32	32	cppte tenu des investissements
IT	33	19	23	23	23	23	
Autres	-80	0	0	0	0	0	reclssmts en xcept. <b>80</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>3</b>	<b>77</b>	<b>275</b>	<b>598</b>	<b>786</b>	<b>1050</b>	
<b>REX%CA</b>	<b>0%</b>	<b>4%</b>	<b>9%</b>	<b>15%</b>	<b>17%</b>	<b>22%</b>	
Résultat Fi	104	-11	-13	-14	-12	-5	4.0% sur ccrt, defi, escpte,dispo
Exceptionnels	-58					34	abandon dette Coface
IS	-1	-20	-78	-175	-232	-323	30.0% sur RAVI
<b>Résultat net</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>183</b>	<b>408</b>	<b>542</b>	<b>755</b>	

Cptes de financement	2009/10	2011	2012	2013	2014	2015	COMMENTAIRES
MBA	-46	78	215	440	574	787	RN + amortissements - cf 2010
Investissements c+i +/-	-13	-140	-47	-47	-47	-47	Investissements inc = 15K/an
Delta besoin fds rlmt +/-	52	-133	-180	-311	-156	-117	voir ci-après
Autres Actifs +/-	-19	15	-44	-51	-27	-17	
Capitaux propres +/-	62	150			-200	-200	+100+50(oblig) puis dividendes
Obligations	0	-50					
Dette financière +/-	-128	150	-30	-30	-30	-30	
Dette Coface	66	-8	-8	-8	-8	-34	rbsmt, subvention définitive Coface
Compte courant +/-	32						
Escompte +/-	0						
socfisc +/-	-10	-13	39	45	24	15	
autres passifs +/-	0						
dispo DP	104	100	149	95	134	264	
<b>dispo FP</b>	<b>100</b>	<b>149</b>	<b>95</b>	<b>134</b>	<b>264</b>	<b>620</b>	

Bilans	2009/10	2011	2012	2013	2014	2015	COMMENTAIRES
Immobilisation	353	461	476	491	506	521	
Ecart de consolidation	132	132	132	132	132	132	
Stocks	320	390	535	700	771	805	
Clients	229	327	473	642	731	788	augmentation activité
Autres actifs	114	99	143	194	222	239	
<b>Disponibilités</b>	<b>106</b>	<b>149</b>	<b>95</b>	<b>134</b>	<b>264</b>	<b>620</b>	
<b>Capitaux propres</b>	<b>278</b>	<b>474</b>	<b>657</b>	<b>1065</b>	<b>1408</b>	<b>1962</b>	
Provisions	27	21	21	21	21	21	
Obligations	196	146	146	146	146	146	
Dette financière	68	218	188	158	128	98	
Dette Coface	66	58	50	42	34	0	
Cpte courant	121	121	121	121	121	121	
Escompte	0	0	0	0	0	0	
Fournisseurs	352	387	498	522	527	500	
Socfisc	101	88	127	172	196	212	
Autres passifs	45	45	45	45	45	45	
<b>Total</b>	<b>1254</b>	<b>1558</b>	<b>1853</b>	<b>2292</b>	<b>2626</b>	<b>3105</b>	
contrôle	0	0	0	0	0	0	

BFR	2009/10	2011	2012	2013	2014	2015	COMMENTAIRES
Stocks	320	390	535	700	771	805	
Clients	229	327	473	642	731	788	
Fournisseurs	352	387	498	522	527	500	
<b>BFR</b>	<b>197</b>	<b>330</b>	<b>509</b>	<b>820</b>	<b>976</b>	<b>1093</b>	
BFR%CA	8%	16%	17%	21%	22%	22%	
<b>Delta BFR</b>	<b>52</b>	<b>-133</b>	<b>-180</b>	<b>-311</b>	<b>-156</b>	<b>-117</b>	
jours stocks	174	190	190	190	190	190	
jours clients	43	50	50	50	50	50	
jours fournisseurs	162	160	150	120	110	100	
TVA	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	petite activité à l'export 0 TVA