

# Executive Summary Eona

*“Essential Oils Naturally Active”*

26/10/2010

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	www.eona-lab.com		

## I – PRESENTATION

ORIGINE	Dirigeant actuel (depuis juillet 2003) : Laurent BERLIE
CONCEPT	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.
CONTEXTE	<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>
VISION	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Renforcer les LABORATOIRES EONA</b> comme <b>laboratoire référent chez les professionnels de santé: doubler le CA kinés</b></li> <li>2. <b>Devenir leader de l'aromathérapie Santé/bien-être au niveau Grand Public</b></li> </ol>

## II - OFFRE & MARCHE

OFFRE	<p><b>Description des produits :</b></p> <p>2 gammes :</p> <p>EONA : 100 huiles essentielles (à 80% bio), 15 huiles végétales, complexes de diffusion, PHYTODERMIE PRO : gels, crèmes et huiles des massage aux huiles essentielles.</p> <p>Produits leaders : 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>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>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).</li> <li><b>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).</li> </ol>		
<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> <ol style="list-style-type: none"> <li>Des produits efficaces ayant la caution des professionnels dans le domaine de l'aromathérapie.</li> <li>Caution de 10.000 utilisateurs professionnels (kinés, médecins, pharmaciens,...)</li> </ol> <p><u>Position sur le marché</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>Challenger sur le marché de l'aromathérapie grand public. 10 concurrents env. avec 2 leaders en pharmacies (Phytosun'aroms et Pranarom)</li> </ol>		
<b>SITUATION ACTUELLE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>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)</li> <li><b>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,...</li> <li><b>Nouveaux produits</b> : <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> </ul> </li> </ol>		
<b>PARTENARIATS</b>	<b>ORGANISME</b>	<b>TYPE</b>	<b>MODALITES</b>
	. AKEF (Association des Kinés des Equipes de France),	Commercial	Financières
	. SFMKS (Société Française des Kinés du Sport),	Commercial	Financières
	. INSEP,	Scientifique et commercial	Financières et dotations produits
	. FNEK (Fédération Nationale des Etudiants Kinés),	Commercial	Financières
	. ONG l'Homme et l'Environnement	Technique et commercial	Assistance technique
<b>PROPRIETE Intellectuelle</b>	Portefeuille d'une dizaine de marques (dont EONA, PHYTODERMIE, DERMASPORT, KINEGEL,...)		

III - MODELE ECONOMIQUE	
<b>REALISATION DU CA</b>	<p>Modèle de VPC (Vente par Correspondance) à des professionnels de santé.</p> <p>Moyenne de 2,5 commandes annuelles à 140 € HT pour 3.000 professionnels de santé par an (5 .000 sur 2 ans)</p>
<b>DU CA AU RESULTAT D'EXPLOIT. (EBIT)</b>	<p>CA réalisé à 80% auprès des kinésithérapeutes, démarchés par 4 télévendeuses et livrés directement du laboratoire.</p> <p>Prix de revient des ventes = somme des achats de mat. Premières, marchandises et sous-traitance.</p> <p>Marge brute de 65% du CA pour la vente aux professionnels de santé ; de plus de 70% pour la vente directe au Grand public</p> <p>Frais de marketing, force de vente (télévendeuses), logistique (6% du CA), salaires et frais généraux siège viennent en déduction de la marge brute pour former le Résultat d'exploitation (EBIT).</p>
<b>DE L'EBIT AU RESULTAT NET</b>	Ajout des résultats financiers et exceptionnels, déduction de l'IS.
IV – EQUIPE	
<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
V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS	
<b>BUSINESS PLAN</b>	<p>Voir tableaux en annexe :</p> <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>	<p>La sté LABORATOIRES EONA est détenue à 100% par la sté HOLDING EONA.</p> <p>Le capital de départ de HOLDING EONA (capital de 324.000 €) se répartit comme suit :</p> <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>	<p>Deux augmentations de capital de la HOLDING EONA en 2009 : 270.000 €</p> <p>La dette senior d'acquisition de PHYTODERMIE levée en 2003 s'est élevée à 500 K€. Elle a été intégralement remboursée en Juillet 2010.</p>
<b>BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION</b>	<p>EONA cherche 400K€ pour financer :</p> <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. Le financement de son BFR qui représente 17% 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 400K€, EONA prévoit :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Une augmentation de capital de 200K€</li> <li>2. Un recours à l'endettement bancaire de 200K€. Ce recours est d'ores et déjà négocié et accepté par la Banque de la Société sous condition de l'augmentation de capital.</li> </ol>																																																	
<b>VALORISATION</b>	<p><i>Indiquer la valorisation souhaitée, ainsi que le mode de calcul.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sur la base d'une valorisation du projet Eona à hauteur de 1991 K€ en « post money », voici comment se répartirait théoriquement le capital entre fondateurs et investisseurs répondant à cette augmentation de capital : <table border="1" data-bbox="946 434 1434 568"> <thead> <tr> <th colspan="2"></th> <th colspan="2">Répartition cap.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Fondateurs</td> <td>1791</td> <td></td> <td>90</td> </tr> <tr> <td>Investisseurs</td> <td>200</td> <td></td> <td>10</td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>1991</b></td> <td></td> <td><b>100</b></td> </tr> </tbody> </table> </li> <li>2. cependant, il est proposé aux investisseurs d'acquérir un total de 40% de la Société sur la base d'une double opération :  Augmentation de capital de 200K€ telle que décrite pour 10% de la Société,  acquisition d'une participation complémentaire de 30% auprès d'un actionnaire « historique », David Simon, pour un montant de 300K€.</li> </ol> <p><b>Soit un investissement total de 500K€ pour 40% de la Société.</b></p>			Répartition cap.		Fondateurs	1791		90	Investisseurs	200		10	<b>Total</b>	<b>1991</b>		<b>100</b>																																	
		Répartition cap.																																																
Fondateurs	1791		90																																															
Investisseurs	200		10																																															
<b>Total</b>	<b>1991</b>		<b>100</b>																																															
<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="480 1055 1342 1285"> <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>-500</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>83</td> <td>83</td> <td>83</td> </tr> <tr> <td>Valo</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>2655</td> </tr> <tr> <td>Flux</td> <td>-500</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>83</td> <td>83</td> <td>2738</td> </tr> <tr> <td><b>TRI</b></td> <td><b>43%</b></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 500K€ en début 2011 pour 40% 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	-500						Cash in			0	83	83	83	Valo						2655	Flux	-500	0	0	83	83	2738	<b>TRI</b>	<b>43%</b>					
RENTABILITE INVESTISSEURS																																																		
	2011	2012	2013	2014	2015	2016																																												
Cash out	-500																																																	
Cash in			0	83	83	83																																												
Valo						2655																																												
Flux	-500	0	0	83	83	2738																																												
<b>TRI</b>	<b>43%</b>																																																	
<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

EONA CONSOLIDE	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2014/15	2015/16	COMMENTAIRES
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1677</b>	<b>2110</b>	<b>3102</b>	<b>4147</b>	<b>4636</b>	<b>4994</b>	démarrage de Kinégel en 2012
Autres	0	0	0	0	0	0	
<b>Produits d'exploit.</b>	<b>1677</b>	<b>2110</b>	<b>3102</b>	<b>4147</b>	<b>4636</b>	<b>4994</b>	Investissement 10/11 400
<b>Marge Brute</b>	<b>999</b>	<b>1263</b>	<b>1945</b>	<b>2677</b>	<b>3053</b>	<b>3347</b>	démarrage de Kinégel en 2012
<b>MB%CA</b>	<b>59.6%</b>	<b>59.8%</b>	<b>63%</b>	<b>65%</b>	<b>66%</b>	<b>67%</b>	amélioration avec vol./mix
Logistique	126	157	222	291	324	347	
Force de vente	236	340	464	622	637	652	cf business units
Marketing	188	214	486	463	472	481	100K sur Kinegel en 2012
FGx salaires	171	190	246	371	426	426	1 CP/Kinegel + 1 DG
FGx autres	227	252	279	349	369	369	avec aug loyer 22K€:an+50K
Amortissements	38	32	51	51	51	51	cppte tenu des investissements
IT	20	21	22	20	20	20	
Autres	0	0	1	2	2	3	
<b>Ebit</b>	<b>-6</b>	<b>57</b>	<b>175</b>	<b>509</b>	<b>753</b>	<b>1000</b>	
<b>Ebit%CA</b>	<b>0%</b>	<b>3%</b>	<b>6%</b>	<b>12%</b>	<b>16%</b>	<b>20%</b>	
Résultat Fi	104	-11	-11	-23	-14	-2	5.0% sur ccrt, défi, escpte,dispo
Exceptionnels	83						
IS	-13	-14	-49	-146	-222	-299	30.0% sur RAVI
<b>Résultat net</b>	<b>168</b>	<b>32</b>	<b>115</b>	<b>340</b>	<b>517</b>	<b>698</b>	

Cptes de financement	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2014/15	2015/16	COMMENTAIRES
MBA	74	64	166	391	568	749	RN + amortissements - cf 2010
Investissements corpo +/-	-13	-140	-260	-51	-51	-51	Investissement - cf stratégie
Delta besoin fds rlmt +/-	2	-109	-166	-175	-81	-59	voir ci-après
Autres Actifs +/-	11	-22	-50	-52	-24	-18	
Capitaux propres +/-	78	200			-200	-200	dividendes
Dette financière +/-	-153	200	-40	-40	-40	-40	
Compte courant +/-	32						
Escompte +/-	0						
socfisc +/-	-10	26	60	63	29	22	
autres passifs +/-	0						
dispo DP	104	125	344	54	190	391	
<b>dispo FP</b>	<b>125</b>	<b>344</b>	<b>54</b>	<b>190</b>	<b>391</b>	<b>794</b>	

Bilans	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2014/15	2015/16	COMMENTAIRES
Immobilisation	353	461	670	670	670	670	
Ecart de consolidation	132	132	132	132	132	132	
Stocks	273	372	507	644	694	722	
Clients	265	341	501	670	749	807	augmentation activité
Autres actifs	84	106	155	208	232	250	
<b>Disponibilités</b>	<b>131</b>	<b>344</b>	<b>54</b>	<b>190</b>	<b>391</b>	<b>794</b>	
<b>Capitaux propres</b>	<b>414</b>	<b>646</b>	<b>761</b>	<b>1101</b>	<b>1418</b>	<b>1916</b>	
Provisions	27	21	21	21	21	21	
Dette financière	239	439	399	359	319	279	
Cpte courant	121	121	121	121	121	121	
Escompte	0	0	0	0	0	0	
Fournisseurs	291	356	486	618	665	692	
Socfisc	101	127	187	250	279	301	
Autres passifs	45	45	45	45	45	45	
<b>Total</b>	<b>1238</b>	<b>1755</b>	<b>2020</b>	<b>2515</b>	<b>2868</b>	<b>3375</b>	
contrôle	0	0	0	0	0	0	

BFR	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2014/15	2015/16	COMMENTAIRES
Stocks	273	372	507	644	694	722	
Clients	265	341	501	670	749	807	
Fournisseurs	291	356	486	618	665	692	
<b>BFR</b>	<b>247</b>	<b>356</b>	<b>522</b>	<b>697</b>	<b>778</b>	<b>837</b>	
BFR%CA	15%	17%	17%	17%	17%	17%	
<b>Delta BFR</b>	<b>2</b>	<b>-109</b>	<b>-166</b>	<b>-175</b>	<b>-81</b>	<b>-59</b>	
jours stocks	147	160	160	160	160	160	
jours clients	49	50	50	50	50	50	
jours fournisseurs	133	130	130	130	130	130	
TVA	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	petite activité à l'export 0 TVA

Automne 2010