

# Executive Summary Eona

## *“Essential Oils Naturally Active”*

23/11/2010

| 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<br>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

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |      |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--|----------|------|------|---------------|------|------|-----------|-----|------|---------------|-----|------|-------|------|------|
| 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.<br>Elaboration de formules mises au point pour un usage efficace et prêt à l’emploi des huiles essentielles.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |      |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |
| CONTEXTE      | <b>HISTORIQUE DES LABORATOIRES EONA</b> <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> <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) |      |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |
| VISION        | <div>1/ Renforcer les <b>LABORATOIRES EONA</b> comme laboratoire référent chez les professionnels de santé: doubler le CA kinés</div> <div>2/ Devenir leader de l’aromathérapie Santé/bien-être au niveau Grand Public</div> <table><tr><td>CA en K€</td><td>2010</td><td>2016</td></tr><tr><td>Base actuelle</td><td>1700</td><td>1700</td></tr><tr><td>Nvx Kinés</td><td>150</td><td>1000</td></tr><tr><td>Nvx Grd cptes</td><td>260</td><td>2300</td></tr><tr><td>Total</td><td>2110</td><td>5000</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                    |      |  | CA en K€ | 2010 | 2016 | Base actuelle | 1700 | 1700 | Nvx Kinés | 150 | 1000 | Nvx Grd cptes | 260 | 2300 | Total | 2110 | 5000 |
| CA en K€      | 2010                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 2016 |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |
| Base actuelle | 1700                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 1700 |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |
| Nvx Kinés     | 150                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 1000 |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |
| Nvx Grd cptes | 260                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2300 |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |
| Total         | 2110                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 5000 |  |          |      |      |               |      |      |           |     |      |               |     |      |       |      |      |

### II - OFFRE & MARCHÉ

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| OFFRE | <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>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>       | <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.</p> <p>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</p> <p>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><br/>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><br/>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> <li>.</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, INNOVESENCE...)</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 INNOVESENCE</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                          |

| 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 siège 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>2 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> <p>1, l'augmentation de ses capacités de production et de logistique (investissements corporels),</p> <p>2, la « mise à jour » de son outil informatique,</p> <p>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.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                           |                  |      |                   |      |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|------------------|------|-------------------|------|----|----------------------|-----|------|--------------|------|------|------|------|-----------------|------|--|--|--|--|--|----------------|--|--|---|----|----|----|-------------|--|--|--|--|--|------|-------------|------|---|---|----|----|------|------------|-----|--|--|--|--|--|
| <b>SOURCES DE FINANCEMENT</b>                    | <p>Pour financer ces 400K€, EONA prévoit :</p> <p>1, une augmentation de capital de 200K€</p> <p>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.</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 1991 K€ en « post money », voici comment se répartirait théoriquement le capital entre fondateurs et investisseurs répondant à cette augmentation de capital :</p> <table border="1" data-bbox="994 667 1485 801"> <thead> <tr> <th></th><th colspan="2">Répartition cap.</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Fondateurs</b></td><td>1789</td><td>90</td></tr> <tr> <td><b>Investisseurs</b></td><td>200</td><td>10</td></tr> <tr> <td><b>Total</b></td><td>1989</td><td>100</td></tr> </tbody> </table> <p>2 – cependant, il est proposé aux investisseurs d'acquérir un total de 40% de la Société sur la base d'une double opération :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- augmentation de capital de 200K€ telle que décrite pour 10% de la Société,</li> <li>- acquisition d'une participation complémentaire de 30% auprès d'un actionnaire « historique », David Simon, pour un montant de 300K€.</li> </ul> <p><b>Soit un investissement total de 500K€ pour 40% de la Société.</b></p>                                                |                           | Répartition cap. |      | <b>Fondateurs</b> | 1789 | 90 | <b>Investisseurs</b> | 200 | 10   | <b>Total</b> | 1989 | 100  |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
|                                                  | Répartition cap.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                           |                  |      |                   |      |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>Fondateurs</b>                                | 1789                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 90                        |                  |      |                   |      |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>Investisseurs</b>                             | 200                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 10                        |                  |      |                   |      |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>Total</b>                                     | 1989                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 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 1249 1347 1480"> <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><b>Cash out</b></td><td>-500</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr> <td><b>Cash in</b></td><td></td><td></td><td>0</td><td>82</td><td>82</td><td>82</td></tr> <tr> <td><b>Valo</b></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>2603</td></tr> <tr> <td><b>Flux</b></td><td>-500</td><td>0</td><td>0</td><td>82</td><td>82</td><td>2684</td></tr> <tr> <td><b>TRI</b></td><td>43%</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 | <b>Cash out</b> | -500 |  |  |  |  |  | <b>Cash in</b> |  |  | 0 | 82 | 82 | 82 | <b>Valo</b> |  |  |  |  |  | 2603 | <b>Flux</b> | -500 | 0 | 0 | 82 | 82 | 2684 | <b>TRI</b> | 43% |  |  |  |  |  |
| RENTABILITE INVESTISSEURS                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                           |                  |      |                   |      |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
|                                                  | 2011                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 2012                      | 2013             | 2014 | 2015              | 2016 |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>Cash out</b>                                  | -500                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                           |                  |      |                   |      |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>Cash in</b>                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                           | 0                | 82   | 82                | 82   |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>Valo</b>                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                           |                  |      |                   | 2603 |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>Flux</b>                                      | -500                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 0                         | 0                | 82   | 82                | 2684 |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <b>TRI</b>                                       | 43%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                           |                  |      |                   |      |    |                      |     |      |              |      |      |      |      |                 |      |  |  |  |  |  |                |  |  |   |    |    |    |             |  |  |  |  |  |      |             |      |   |   |    |    |      |            |     |  |  |  |  |  |
| <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>3050</b> | <b>4095</b> | <b>4650</b> | <b>5000</b> | décalage prudentiel 1 an          |
| Autres                     | 0            | 0            | 0           | 0           | 0           | 0           |                                   |
| <b>Produits d'exploit.</b> | <b>1677</b>  | <b>2110</b>  | <b>3050</b> | <b>4095</b> | <b>4650</b> | <b>5000</b> | Investissement 10/11 400          |
| <b>Marge Brute</b>         | <b>999</b>   | <b>1263</b>  | <b>1921</b> | <b>2650</b> | <b>3069</b> | <b>3355</b> | décalage prudentiel 1 an          |
| <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          | 219         | 288         | 326         | 348         |                                   |
| Force de vente             | 188          | 214          | 464         | 622         | 637         | 652         | cf business units                 |
| Marketing                  | 236          | 340          | 486         | 463         | 472         | 481         | 100K instit+Innovessence en 2012  |
| FGx salaires               | 171          | 190          | 246         | 371         | 426         | 426         | +1 CP + 1 DG                      |
| FGx autres                 | 227          | 252          | 279         | 349         | 369         | 369         | avec aug loyer 22K€:an+50K        |
| Amortissements             | 38           | 32           | 51          | 51          | 51          | 51          | cpte 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>154</b>  | <b>485</b>  | <b>766</b>  | <b>1007</b> |                                   |
| <b>Ebit%CA</b>             | <b>0%</b>    | <b>3%</b>    | <b>5%</b>   | <b>12%</b>  | <b>16%</b>  | <b>20%</b>  |                                   |
| Résultat Fi                | 104          | -11          | -11         | -24         | -17         | -5          | 5.0% sur ccrt, defi, escpte,dispo |
| Exceptionnels              | 17           |              |             |             |             | 34          | abandon dette Coface              |
| IS                         | -13          | -14          | -43         | -138        | -225        | -311        | 30.0% sur RAVI                    |
| <b>Résultat net</b>        | <b>102</b>   | <b>32</b>    | <b>100</b>  | <b>322</b>  | <b>525</b>  | <b>725</b>  |                                   |

| Cptes de financement      | 2009/10    | 2010/11    | 2011/12   | 2012/13    | 2014/15    | 2015/16    | COMMENTAIRES                        |
|---------------------------|------------|------------|-----------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
| MBA                       | 8          | 64         | 151       | 373        | 576        | 776        | RN + amortissements - cf 2010       |
| Investissements corpo +/- | -13        | -140       | -260      | -51        | -51        | -51        | Investissement - cf stratégie       |
| Delta besoin fds rlmt +/- | 2          | -109       | -157      | -175       | -92        | -58        | voir ci-après                       |
| Autres Actifs +/-         | 11         | -22        | -47       | -52        | -28        | -18        |                                     |
| Capitaux propres +/-      | 78         | 200        |           |            | -200       | -200       | dividendes                          |
| Dette financière +/-      | -153       | 200        | -40       | -40        | -40        | -40        |                                     |
| Dette Coface              | 66         | -8         | -8        | -8         | -8         | -34        | rbsmt, subvention définitive Coface |
| Compte courant +/-        | 32         |            |           |            |            |            |                                     |
| Escompte +/-              | 0          |            |           |            |            |            |                                     |
| socfisc +/-               | -10        | 26         | 57        | 63         | 33         | 21         |                                     |
| autres passifs +/-        | 0          |            |           |            |            |            |                                     |
| dispo DP                  | 104        | 125        | 336       | 31         | 141        | 331        |                                     |
| <b>dispo FP</b>           | <b>125</b> | <b>336</b> | <b>31</b> | <b>141</b> | <b>331</b> | <b>728</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         | 495         | 634         | 693         | 721         |                       |
| Clients                 | 265         | 341         | 493         | 662         | 752         | 808         | augmentation activité |
| Autres actifs           | 84          | 106         | 153         | 205         | 233         | 250         |                       |
| <b>Disponibilités</b>   | <b>131</b>  | <b>336</b>  | <b>31</b>   | <b>141</b>  | <b>331</b>  | <b>728</b>  |                       |
| <b>Capitaux propres</b> | <b>348</b>  | <b>580</b>  | <b>679</b>  | <b>1002</b> | <b>1326</b> | <b>1851</b> |                       |
| Provisions              | 27          | 21          | 21          | 21          | 21          | 21          |                       |
| Dette financière        | 239         | 439         | 399         | 359         | 319         | 279         |                       |
| Dette Coface            | 66          | 58          | 50          | 42          | 34          | 0           |                       |
| Cpte courant            | 121         | 121         | 121         | 121         | 121         | 121         |                       |
| Escompte                | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           |                       |
| Fournisseurs            | 291         | 356         | 475         | 607         | 665         | 691         |                       |
| Socfisc                 | 101         | 127         | 184         | 247         | 280         | 301         |                       |
| Autres passifs          | 45          | 45          | 45          | 45          | 45          | 45          |                       |
| <b>Total</b>            | <b>1238</b> | <b>1747</b> | <b>1974</b> | <b>2444</b> | <b>2811</b> | <b>3309</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         | 495         | 634         | 693        | 721        |                                  |
| Clients            | 265        | 341         | 493         | 662         | 752        | 808        |                                  |
| Fournisseurs       | 291        | 356         | 475         | 607         | 665        | 691        |                                  |
| <b>BFR</b>         | <b>247</b> | <b>356</b>  | <b>513</b>  | <b>688</b>  | <b>780</b> | <b>838</b> |                                  |
| BFR%CA             | 15%        | 17%         | 17%         | 17%         | 17%        | 17%        |                                  |
| <b>Delta BFR</b>   | <b>2</b>   | <b>-109</b> | <b>-157</b> | <b>-175</b> | <b>-92</b> | <b>-58</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 |