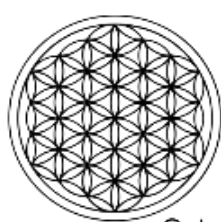


# Série Sud-Sud :

## Renforcer les entreprises dirigées par les femmes



### FICHE D'ENTREPRISE



OMI

Only Mother Earth's Ingredients

**OMI**  
**Grenade**  
[Site web](#)

#### À PROPOS DE OMI

- **Statut de l'entreprise :** Entreprise privée.
- **Année d'enregistrement :** 2018.
- **Nombre d'employés :** Entrepreneure indépendante.
- **Secteur d'activité :** Soins naturels de la peau, bien-être et industrie de la beauté..

#### Sheba Augustine – Fondatrice



Sheba Augustine est la fondatrice d'OMI, une marque de soins naturels pour la peau créée en 2018 sur l'île caribéenne de Grenade. Inspirée par son expérience de jeune maman à la recherche de soins purs et sûrs pour son nouveau-né, elle a commencé par créer un simple beurre corporel fouetté à deux ingrédients, à base de beurre de cacao local et d'huile de noix de coco, suffisamment purs pour être consommés. Depuis, OMI s'est développée pour proposer une gamme complète de produits de soins quotidiens, notamment des gommages pour le corps, des huiles légères pour le visage, des masques à l'argile et des soins pour les lèvres. En tant qu'entrepreneuse indépendante, Sheba dirige tous les aspects de son entreprise, de la formulation et la conception des produits au marketing, en passant par les ventes et la livraison, animée par sa passion pour la création de solutions de soins authentiques et durables pour sa communauté et au-delà.



Funded by  
the European Union

## CONTEXTE

### Historique

OMI Skincare a été fondée en 2018 par Sheba Augustine, inspirée par sa recherche de soins de la peau purs et sûrs pour son nouveau-né. Le premier produit était un simple beurre corporel fouetté à deux ingrédients, à base de beurre de cacao et d'huile de noix de coco locaux. Animée par un engagement en faveur de la simplicité, de la qualité et de la durabilité, OMI s'est développée pour proposer une gamme complète de produits de soins de la peau, combinant des ingrédients naturels transformés lentement et des emballages écologiques.

Mission : Créer des produits de soin de la peau purs, naturels et durables qui nourrissent la peau et soutiennent la communauté.

Vision : Être une marque caribéenne de premier plan, reconnue pour ses solutions de soin de la peau

éthiques, efficaces et respectueuses de l'environnement.

### Position sur le marché

OMI se positionne comme une marque de soins de la peau naturels haut de gamme qui met l'accent sur la durabilité, l'authenticité et l'engagement communautaire. La marque a gagné en visibilité grâce aux réseaux sociaux tels qu'Instagram, Facebook et WhatsApp.

### Relations avec les petits exploitants

L'entreprise entretient des relations étroites avec les fournisseurs locaux de matières premières, collabore avec des entreprises d'emballage pour garantir le respect des normes écologiques et interagit directement avec ses clients via ses plateformes numériques et ses expériences de bien-être, notamment le Nature Spa, accessible en personne.

## PRODUITS ET MARCHÉS

### Principaux produits

OMI Skincare propose une gamme de produits comprenant des beurres corporels fouettés à base de cacao et de noix de coco, des gommages corporels, des huiles légères pour le visage, des masques à l'argile et des produits de soin pour les lèvres.

### Principaux marchés

La marque dessert le marché local. Les produits OMI sont vendus aux résidents de la Grenade et aux visiteurs du centre de bien-être Nature Spa. OMI touche ses clients grâce à la vente en ligne, en s'adressant à des personnes qui apprécient les soins

de la peau naturels et durables. Le Nature Spa permet également à OMI d'intégrer ses produits dans des expériences d'écotourisme et de restauration, en combinant des services de bien-être tels que le yoga et la cuisine végétalienne.

### Principaux services

La société propose des services supplémentaires, notamment un programme de recharge pour ses emballages réutilisables et des expériences de bien-être en personne qui intègrent la gamme de produits OMI.





## INNOVATIONS : JALONS ET PLANS D'EXPANSION

OMI Skincare a franchi plusieurs étapes importantes depuis sa création en 2018. L'entreprise a commencé par lancer un simple beurre corporel fouetté à deux ingrédients, puis s'est progressivement développée pour proposer une gamme complète de produits de soins naturels pour la peau. L'introduction de services de recharge et d'emballages écologiques a marqué une avancée significative en matière de durabilité. Sheba Augustine a également tiré parti de l'IA et des outils numériques pour gérer efficacement son entreprise individuelle, en utilisant la technologie pour réfléchir à la création de contenu, organiser les opérations et gérer les interactions avec les clients. La création du Nature Spa représente une autre étape importante, combinant les soins de la peau avec des expériences de bien-être holistiques et une cuisine végétalienne.

Pour sa croissance future, OMI a besoin d'un soutien technique pour l'élargissement de sa gamme de produits et de solutions d'emballage durables. Des investissements financiers sont nécessaires pour augmenter la production et élargir la portée du marché, tandis qu'un soutien réglementaire sera nécessaire pour les certifications permettant l'exportation internationale et l'étiquetage.

## FACTEURS DE RÉUSSITE ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Le succès d'OMI Skincare repose sur l'authenticité et la transparence de la formulation de ses produits, qui trouvent un écho favorable auprès des clients. L'utilisation stratégique des réseaux sociaux s'est avérée être une méthode rentable pour renforcer l'engagement et promouvoir l'histoire de la marque. Les outils numériques et l'aide de l'IA ont permis à Sheba Augustine de gérer efficacement son entreprise en tant qu'entrepreneuse indépendante. L'engagement de l'entreprise en faveur du développement durable et de l'engagement communautaire la différencie de ses concurrents, et l'apprentissage continu, l'adaptation et la réactivité aux besoins des clients ont été essentiels à la croissance d'OMI.



*Cette fiche d'entreprise a été développée dans le cadre de la Série Sud-Sud : Renforcer les entreprises dirigées par les femmes soutenue par le programme Fit For Market Plus. Fit For Market Plus est mis en oeuvre par le COLEAD dans le cadre de la coopération au développement entre l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP) et l'Union européenne (UE).*

*Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'UE et de l'OEACP. Son contenu relève de la seule responsabilité du COLEAD et de la IICA et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'UE ou de l'OEACP.*