

SOCIÉTÉ  
FRANÇAISE DES  
ANTIOXYDANTS

COSMÉTIQUE  
& BEAUTÉ  
2013

Calendrier des  
Conférences & Formations

Organisme agréé pour la formation continue  
sous le numéro 11 753 2643 75

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

## Le Mot du Président

Madame, Monsieur, Chers Collègues,

### *Pourquoi la SFA s' intéresse-t-elle au monde de la Cosmétique et de la Beauté ?*

Depuis maintenant 14 ans, la Société Française des Antioxydants œuvre pour un meilleur transfert des avancées scientifiques vers des applications pratiques. Nos principales forces sont la **crédibilité** et la **neutralité**.

Reconnue par la communauté scientifique et médicale, à travers une dizaine de congrès mondiaux et de multiples conférences nationales et internationales, la SFA a réussi à créer une **plateforme** réunissant des académiques, chercheurs, cliniciens et industriels de l'agro alimentaire afin de rapprocher les points de vue et faciliter la réalisation de projets ambitieux.

Ces sujets de prédilection que sont le stress oxydant, le vieillissement et le potentiel d'application de ces antioxydants s'appliquent aussi au secteur de la beauté. C'est pourquoi, la SFA souhaite aujourd'hui partager ses connaissances avec l'industrie cosmétique et la parfumerie.

### *Pourquoi le choix de la formation continue ?*

Le comité scientifique de la SFA a analysé les différentes formations déjà existantes; la conclusion de cette étude a montré que les formats sont souvent trop académiques, rigides et monotones, avec la plupart du temps un seul interlocuteur, ce qui ne permet pas de montrer la globalité des informations relatives à un sujet.

C'est pour cela que la SFA a décidé de parler de **sciences, d'innovations et de tendances** mais **dans une réalité de marché, en présentant les chiffres** et leur analyse lors de chaque formation.

Nous insisterons sur la **qualité**, le **service**, le **marketing dans une réalité économique** lors de chaque formation organisée par la SFA.

### *Quelles différences entre les conférences et les formations de la SFA ?*

Les membres de la SFA qui ont largement participé à nos congrès et conférences souhaiteraient adapter ceux-ci à leurs collaborateurs, à différents niveaux et catégories (techniciens, ingénieurs, managers...des fonctions marketing, laboratoire, technico-commerciales).

Notre force est de pouvoir proposer une formation sur-mesure, adaptée à chaque cible.



[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

### *Comment se déroulent ces formations ?*

Chaque formation se déroule selon trois axes principaux :

- *Science : Connaissances théoriques et pratiques*
- *Chiffres du marché et tendances*
- *Controverses et avis de la SFA*

### **Quels sont les supports de cette formation ?**

Lors de chaque formation, un compte-rendu (papier et numérique) sera remis à chaque participant regroupant une introduction générale sur le sujet, les présentations de la journée ainsi que des annexes relatives à la journée. Enfin, chaque participant pourra contacter les intervenants afin d'obtenir des clarifications et/ou des informations complémentaires lui permettant d'approfondir sa formation.

A la fin de la journée, une **attestation de formation** sera remise à chaque participant. Après plusieurs participations, une **attestation diplômante** pourra être attribuée.

### **Le mot de la fin**

Il faut miser sur les compétences de demain, miser sur l'avenir, l'innovation et s'adapter à la mouvance technologique.

Les intervenants de nos formations sont des chercheurs experts dans leur domaine. Ils transmettent les compétences de la SFA dont ils sont membres. Notre objectif principal sera toujours d'associer une vision large et transversale regroupant des scientifiques, sociologues ou experts en communication afin de vous aider à évoluer et à être le plus compétitif possible.

### **L'originalité des formations SFA Cosmétique et Beauté est de :**

- *Présenter les dernières avancées scientifiques avec une personnalisation du niveau des participants*
- *Susciter l'intérêt sur le sujet et le rattacher à une réalité industrielle en présentant des chiffres et tendances du marché*
- *Présenter des sujets « tabou » comme l'épilation, l'hygiène féminine, la transpiration...*
- *Créer des connexions et passerelles entre les différents acteurs du monde de la beauté*

Durant chacune de ces journées, nous allons mettre en avant les compétences et chaque individu aura la possibilité d'apporter sa contribution sur le sujet. Des conclusions en fin de journée insisteront sur les points forts abordés.

Nous serons ravis de vous rencontrer lors de ces nouvelles formations.

**Dr Marvin EDEAS**  
Président de la SFA



## Vos contacts à la SFA

### Anne-Sophie MAILFERT

Anne-Sophie Mailfert est en charge de l'organisation et du déroulement des formations. Elle coordonne l'ensemble des projets et des personnes, et est en charge de la formation inter-entreprises.

Son objectif est d'insister sur la qualité de la formation et le suivi avec les participants.

Pour la contacter : [mailfert@isanh.com](mailto:mailfert@isanh.com)

### Michelle VINCENT

Ancienne directrice de la rédaction du magazine Parfums Cométiques Actualités, et rodée au monde de l'entreprise durant plus de 15 ans (CHANEL Parfums beauté, laboratoire cosmétique), Michelle Vincent travaille en collaboration avec le comité scientifique.

Elle animera les tables rondes et les discussions au cours des différentes formations. Soucieuse de transmettre l'excellence, elle veillera à apporter le meilleur de la science auprès de chacun des participants avec un regard avisé sur les dernières innovations et tendances du marché.

Pour la contacter : [vincent@isanh.com](mailto:vincent@isanh.com)

### Alye SONMEZ

Parce que les compétences et connaissances scientifiques ne sont pas les seules clés de réussite pour former une équipe compétente, nous avons besoin d'Alye Sonmez pour le développement des compétences individuelles, l'épanouissement et l'atteinte des objectifs en équipe.

Pour le contacter : [sonmez@isanh.com](mailto:sonmez@isanh.com)



### Société Française des Antioxydants

15 rue de la Paix – 75002 Paris  
Tel : 01 55 04 77 55 – Fax : 09 72 16 84 14  
[sfa@sfa-site.com](mailto:sfa@sfa-site.com)

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

## Déroulement de nos Formations et Conférences

Chaque formation se déroule selon différentes sessions :

- *Introduction et Présentation de la Journée*
- *Présentation des Chiffres du Marché en relation avec la Thématique de la Formation*
- *Présentation des Connaissances Théoriques sur le Sujet*
- *Présentation de Cas Pratiques*
- *Discussion*

L'ensemble des formations est assuré par **deux ou trois formateurs**, selon la thématique, tous experts dans leur domaine.

## A qui s'adressent nos formations?

**Que vous soyez:**

- *Directeur Marketing, Chef de produit, Chargé de communication*
- *Ingénieur d'étude ou Chef de projet, Equipe R&D, Technicien de laboratoire*
- *Technico commercial*
- *Conseiller de vente*
- ...

Nos formations s'adressent à **tous les acteurs du domaine de la cosmétique et de la peau** qui souhaitent approfondir leur connaissance et acquérir les bases et outils scientifiques nécessaires à la réalisation des claims, documents de vulgarisation scientifique, argumentaires de vente ou tout simplement un enrichissement personnel et professionnel.

## Attestation de Formation et Attestation Diplômante



A la fin de la journée, une attestation de formation sera remise à chaque participant. Après plusieurs participations, une attestation diplômante pourra également être attribuée.

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)



# La Formation SFA Personnalisée et Dédiée aux Entreprises

Certaines de nos formations sont « **prêtes à l'emploi** » avec un accent mis sur le vieillissement cutané et sa relation avec le stress oxydant et les radicaux libres.

Afin d'assurer ces formations, la SFA mettra à disposition des intervenants pour vos collaborateurs.

Des formations sur-mesure et selon vos besoins et demandes peuvent être également proposées.

Si vous souhaitez organiser une formation sur une thématique particulière au sein de votre entreprise, merci de nous contacter.

## Droit Individuel à la Formation

Le droit individuel à la formation (DIF) est une modalité d'accès à la formation.

Il vous permet d'obtenir une formation professionnelle afin de perfectionner vos connaissances, développer vos compétences ou acquérir une nouvelle qualification.

L'ensemble des formations organisées par la SFA entrent dans le cadre du DIF et peuvent être prises en charge par les différents organismes de formation.

Une facture est éditée tenant lieu de convention de formation continue. **Le numéro d'agrément de formation continue de la SFA est la suivant : 11 753 2643 75.**

## Ce que vous obtiendrez à l'issue de la formation



### 1) Les chiffres du Marché

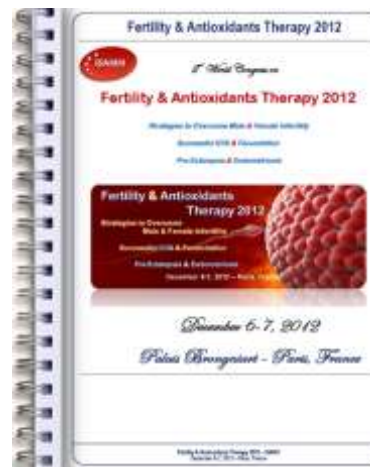
En partenariat avec Celtipharm, vous recevrez à l'issue de la formation les **derniers chiffres du marché** de la **dermo-cosmétique** ainsi que les **tendances et perspectives** à prévoir pour l'avenir.

Les données disponibles sont actualisées tous les mois et proviennent de 3004 pharmacies françaises, hors Corse, sorties Sell-Out en valeur.

Concernant le marché de la dermo-cosmétique, 4 segments sont présentés dans chacun des comptes-rendus de formation :

- Soin du visage
- Soin du corps
- Parfums
- Produits solaires

## 2) Un compte-rendu global : A haute valeur ajoutée



### a. Des Ingrédients

Dans le compte-rendu seront également décrits et présentés **l'ensemble des ingrédients antioxydants à fort potentiel industriel, qui peuvent être utilisés dans les différents segments de la cosmétique.**

Un exemple des ingrédients présentés dans le compte-rendu « Vieillesse Cutané » :

- Acide alpha lipoïque
- Acides gras oméga 3
- Acides gras oméga 6
- Caroténoïdes
- CLA
- Coenzyme Q10
- Cuivre
- Flavonoïdes
- Huile de Palme rouge
- Lycopène
- Polyphénols de raisin
- Sélénium
- Superoxyde Dismutases
- Polyphénols de Thé vert
- Tocotriénols
- Ubiquinone
- Vitamine A
- Vitamine C
- Vitamine E
- Zinc
- ....

### b. Les présentations des Intervenants

Chaque participant recevra en parallèle le fichier papier des différentes interventions de la journée. Après la formation, le **format PDF** sera également envoyé.

## 3) L'attestation de Formation Diplômante

## Agenda Formations, Conférences et Congrès 2013

Tout au long de l'année, en complément des journées de formation sont organisés des conférences et congrès SFA-ISANH. Ces conférences et congrès permettent aux participants d'accéder à un ensemble plus large d'informations et d'un niveau plus avancé que les formations.

**Formation – en français**

**Conférence – en français**

**Congrès – en anglais**

Le programme de chaque journée est disponible sur [www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

### 1<sup>er</sup> Semestre 2013

#### Mars 2013

**A la Découverte de la Peau – Cours Initiation - Mardi 12 mars**

**Stress Oxydant et Antioxydants: Généralités et Mécanismes - Jeudi 28 mars**

**Parfums de Demain : Quelle Rupture ? – Vendredi 29 Mars**

- Parfums sans alcool
- Parfums Fonctionnalisés
- Techniques d'Encapsulation
- Digital Olfaction

#### Mai 2013

**Nouvelles Fonctionnalités des Packaging & Cosmétiques : Innovations & Tendances – Mercredi 15 mai**

**Nouvelles Stratégies Marketing en Cosmétique : les différentes tendances vues par les agences – Jeudi 16 mai**

- Analyse concurrentielle
- Nouvelles voies d'approches
- Neurosciences

**Minceur 2013 : Stratégies pour lutter contre l'Accumulation de Graisses par Voie Topique et Voie Orale – Vendredi 17 mai**

#### Juin 2013

**Capillaires 2013 : Comment lutter contre la chute des cheveux par voie orale et topique ? - Mardi 18 juin**

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)



**Solaires 2013 : Dernières Avancées Scientifiques et Innovations – Mercredi 19 juin**

**Hygiène Intime : Epilation, Transpiration, Hygiène féminine et Muqueuses - Entre Innovations et Applications - Jeudi 20 juin**

**Beauté Masculine : Rasage, Transpiration et Maquillage – Entre Innovations et Applications – Vendredi 21 juin**

**Poland Cosmetic Technologies World Congress 2013 - Jeudi 27 et Vendredi 28 juin 2013 - Poland**

## 2<sup>ème</sup> Semestre 2013

### Septembre 2013

**Stress Oxydant et Antioxydants: Généralités et Mécanismes - Jeudi 26 septembre**

**Conseillères de Vente, Cosmétique et Beauté – Vendredi 27 septembre**

- Vulgarisation des bases de la chimie des mélanges
- Connaissance des principaux ingrédients et actifs

### Octobre 2013

**Faut-il Réinventer le Maquillage ? Jeudi 10 et Vendredi 11 octobre**

- Rouge à lèvres, gloss et laques (marchés, MP, formulation, évaluation)
- Mascara et applicateurs (marchés, MP, formulation, évaluation)
- Produit du teint : Propriétés Optiques et Pigments photo-adaptatifs

**Targeting Hair Loss - Jeudi 17 et Vendredi 18 Octobre - Berlin, Allemagne**

**Targeting Skin-Ageing - Jeudi 17 et Vendredi 18 Octobre - Berlin, Allemagne**

**Beauté en 2020: Vers moins de Conformisme ? - Jeudi 24 octobre**

- Présentation de l'influence culturelle
- Philosophie
- Focus Asie et Brésil

**Cosmétique et Voie de Remplacement des molécules de synthèse par le naturel - Vendredi 25 octobre**

- Chimie Verte
- Concept de Bio-Raffinerie
- Sourcing Ethique

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

**Novembre 2013**

**Solaires et Vieillissement Cutané 2013: Dernières Avancées Scientifiques, Innovations et perspectives – Jeudi 14 novembre**

- Stress Oxydant, Peau et Pathologies Cutanées
- Mécanismes Cellulaires et Moléculaires du Photovieillissement
- Chiffres du Marché et Tendances
- Innovations 2013

**1<sup>st</sup> World Congress on Women Health: The Intimate Hygiene – Vendredi 15 novembre**

- Recent Advances
- Innovations

Si vous êtes intéressés par l'une de ces formations mais que vous êtes indisponible aux dates proposées, n'hésitez pas à nous contacter.

Si vous souhaitez organiser l'une des journées en intra-entreprise, n'hésitez pas à nous contacter.

## Bulletin d'inscription à retourner par Fax, Mail ou Courrier:

SFA Formation – 15 Rue de la Paix – 75002 Paris  
Tél: 01 55 04 77 55 – Fax: 09 72 16 84 14 – sfa@sfa-site.com

Prix par Journée/Personne\* : **950€ HT** soit 1136,20€ TTC

Prix pour 2 Journées/Personne\* : **1800€ HT** soit 2152,80€ TTC

Prix pour 3 Journées/Personne\* : **2400€ HT** soit 2870,40€ TTC

(\* ) Pour toute inscription de 3 personnes à la même formation, merci de nous contacter.

Le prix inclut la journée de formation, le compte-rendu, le déjeuner ainsi que les pauses.

**Je souhaite m'inscrire aux formations suivantes** (merci de cocher les formations souhaitées):

- A la Découverte de la Peau : Cours Initiation** - Mardi 12 mars
- Stress Oxydant et Antioxydants: Généralités et Mécanismes** - Jeudi 28 mars
- Parfums de Demain : Quelle Rupture ?** – Vendredi 29 mars
- Nouvelles Fonctionnalités des Packaging & Cosmétiques** – Mercredi 15 mai
- Nouvelles Stratégies Marketing en Cosmétique** – Jeudi 16 mai
- Minceur 2013 : Stratégies pour lutter contre l'Accumulation de Graisses par Voie Topique et Voie Orale** – Vendredi 17 mai
- Capillaires 2013 : Comment lutter contre la chute des cheveux par voie orale et topique ?** - Mardi 18 juin
- Solaires 2013 : Dernières Avancées Scientifiques et Innovations** – Mercredi 19 juin
- Hygiène Intime : Epilation, Transpiration, Hygiène Féminine et Muqueuses** - Jeudi 20 juin
- Beauté Masculine : Rasage, Transpiration et Maquillage** – Vendredi 21 juin
- Poland Cosmetic Technologies World Congress 2013** - Jeudi 27 et Vendredi 28 juin
- Stress Oxydant et Antioxydants: Généralités et Mécanismes** - Jeudi 26 septembre
- Conseillères de Vente, Cosmétique et Beauté** – Vendredi 27 septembre
- Faut-il Réinventer le Maquillage ?** Jeudi 10 et Vendredi 11 octobre
- Targeting Skin-Ageing** – Jeudi 17 et Vendredi 18 Octobre
- Targeting Hair Loss** - Jeudi 17 et Vendredi 18 Octobre
- Beauté en 2020 : Société, Philosophie et Comparaison à l'Asie et au Brésil** - Jeudi 24 octobre
- Cosmétique et Voie de Remplacement des molécules de synthèse par le naturel** - Vendredi 25 octobre
- Solaires et Vieillesse Cutané 2013** - Jeudi 14 novembre
- Intimate Hygiene** - Vendredi 15 novembre

### INFORMATIONS SUR LE PARTICIPANT N°1

Nom.....Prénom.....

Fonction.....Service.....

Tél.....Email.....

## INFORMATIONS SUR LA SOCIETE

Raison Sociale.....

Adresse .....

.....

Tél.....Email.....

## INFORMATIONS SUR L'ORGANISME DE PRISE EN CHARGE

Raison Sociale.....

Adresse .....

.....

Nom du Responsable du Suivi.....

Tél.....Email.....

## MERCI D'INDIQUER VOTRE MOYEN DE PAIEMENT

- Mon paiement sera effectué par transfert bancaire à l'adresse suivante:

Titulaire du Compte: Agence Takayama - Banque Nationale de Paris, 2 place de l'Opéra 75002 Paris

Bank Code: 30004 ; Agency : 00895 - Account number: 00010008521 Key: 26

IBAN: FR7630004008950001000852126. CODE SWIFT: BNPAFRPPPOP

- Paiement par chèque à l'ordre de Takayama

- Moi, Mme/Melle/M.....autorise Takayama à débiter ma carte bancaire dont les coordonnées sont indiquées ci-dessous d'un montant de ..... incluant la TVA française (19,6%) :

VISA

Master Card

Titulaire de la Carte: .....

N°Carte:.....

Date d'expiration.....Cryptogramme.....

Date:\_\_\_\_\_

Signature de l'inscrit

Signature du Possesseur de la Carte

### Modalités d'inscription

Adressez-nous un bulletin d'inscription par personne ou pour deux personnes, dûment rempli et signé, par fax, mail ou courrier. Nous vous ferons parvenir un accusé de réception sous quinze jours qui tient lieu de convocation ainsi que le plan d'accès à la journée. Le prix de la formation comprend la formation, le déjeuner et les deux pauses ainsi que le compte-rendu. Les frais d'inscription sont mentionnés hors taxes. **Aucune inscription ne sera acceptée si le paiement n'est pas complet.** Le règlement doit nous parvenir avant la date de la formation. Dans le cas contraire, une garantie de paiement sera demandée au participant le jour de la formation.

### Annulation

La SFA se réserve le droit de reporter ou d'annuler une session. Les frais d'inscription seront alors automatiquement reportés sur une autre session.

Toute annulation par le participant doit nous être communiquée par écrit. Pour toute annulation formulée plus de 30 jours avant la date de la conférence, 50% des frais de participation seront dus. Pour toute annulation formulée moins de 30 jours avant la date de la conférence, les frais de participation seront dus en totalité. Vous avez la possibilité de vous faire remplacer à tout moment par une personne de votre entreprise en nous informant par écrit des coordonnées de votre remplaçant.

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)