

Société Française des Antioxydants

Comment Lancer et Développer une Gamme de **Cosmétiques ?**

Nouveau Programme de Formation



Mercredi 24 Septembre 2014, Paris



SOCIÉTÉ FRANÇAISE
— des —
ANTIOXYDANTS

www.sfa-site.com

1^{ère} Formation

Comment Lancer une Gamme de Produits Cosmétiques ?

**Formation de A à Z
pour Réussir son Lancement**

Mercredi 24 Septembre 2014, Paris

Thématiques & Objectifs

Le Marché des Produits Cosmétiques

Nouvelle Réglementation Cosmétique 1223/2009

Etapes de Développement d'une Gamme Cosmétique:

⇒ *Idée, Choix de Gamme, Stratégie, Façonnier, Fournisseur Ingrédients, Packaging, Code ACL, Circuit de Vente*

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à toutes les personnes souhaitant connaître tous les process et étapes de lancement d'une gamme de produits cosmétiques.

Cas Pratique

Venez avec votre projet pour discuter avec les experts de la SFA

Compte-Rendu

Compte-Rendu : Le compte-rendu contient les annexes de chaque process, informations pratiques et recommandations de chaque fournisseur et sociétés travaillant dans le domaine.

www.sfa-site.com

Comment Lancer et Développer une Gamme de Produits Cosmétique?

Mercredi 24 Septembre 2014, Paris

Cette formation s'inscrit dans le cadre de la formation continue organisée par la SFA

La Société Française des Antioxydants organise une nouvelle journée de **formation: «Comment lancer et développer une gamme de produits cosmétiques?»**, qui aura lieu à Paris le **mercredi 24 septembre**.

Pourquoi une formation sur le lancement des gammes de cosmétiques ?

Suite aux changements qui ont eu lieu depuis le 11 juillet 2013, le marché Européen des produits cosmétiques évolue : Incertitudes du marché, application totale du règlement cosmétique n°1223/2009, principe de précaution grandissant, risque médiatique etc...

Néanmoins, l'Europe reste le premier marché mondial dans l'industrie cosmétique et représente environ **71 milliards d'euros** (soit 33% du marché mondial).

Premier exportateur mondial de produits cosmétiques et de parfums, la France a exporté plus de 8 milliards d'euros en dehors de l'Union Européenne. **L'industrie cosmétique figure parmi les rares secteurs où la France est encore leader mondial**. La France est également le premier lieu mondial de production de cosmétiques.

Cependant, avec un taux de croissance plafonnant à 2% annuel, **le marché semble arrivé à maturité** et la croissance des 5 dernières années se profile essentiellement à l'exportation, notamment vers les pays émergents (Brésil, Russie, Inde, Mexique et Chine).

En parallèle, depuis le 11 juillet 2013, les produits cosmétiques vendus sur le marché de l'Union Européenne doivent répondre au règlement cosmétique N°1223/2009. Ce règlement vient remplacer la directive historique 76/768/CEE.

Comment lancer un produit cosmétique en 2014 ?

Avec le ralentissement de la consommation, il est plus que nécessaire de créer de la valeur. Le dernier exemple en date est la BB Cream, produit multifonction avec un rapport qualité-prix équilibré.

Parmi les questions qui seront traitées :

- *Quelles sont les dernières tendances et évolutions ?*
- *Quelles sont les catégories qui font de la résistance ?*
- *Quel circuit choisir pour quelle catégorie ?*
- *Quels sont les partenaires à envisager (stratégie marketing, cabinet réglementaire, R&D etc.) ?*

Les objectifs de la journée de formation sont les suivants :

- *Maîtriser chaque étape du développement d'un produit cosmétique*
 - *Nous allons dématérialiser, expliquer et disséquer tous les process de A à Z en insistant sur les pièges à éviter à chaque étape*
- *Avoir une meilleure connaissance du marché en France*
- *Connaître le contexte réglementaire actuel et à venir apprendre à communiquer*
- *Appréhender les différents circuits de distribution*

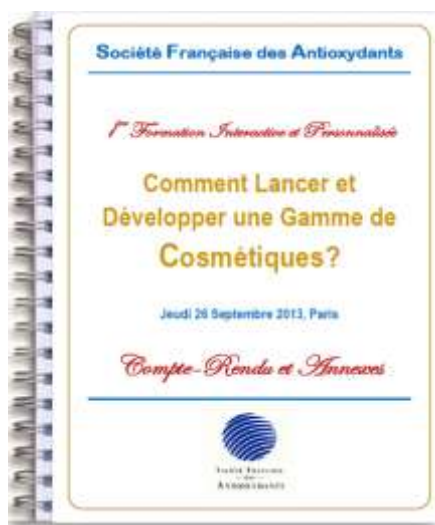
Le nouveau règlement implique de nombreux changements auxquels fabricants, distributeurs et importateurs devront se conformer. Quelles sont les conséquences de l'application totale à venir de ce nouveau règlement? Quel est l'impact sur le développement des produits cosmétiques ?

Ce contexte implique une longue investigation afin de développer de manière optimale une gamme de produits cosmétiques. **Quelles sont les étapes obligatoires dans le développement d'un produit cosmétique?**

Quels sont les partenaires à envisager (stratégie marketing, cabinet réglementaire, tests etc.)? Quels sont les pièges à éviter ? Quel est le réseau de distribution à choisir ?

Le programme est construit autour des problématiques citées précédemment.

Compte-Rendu



Chaque participant recevra un compte-rendu détaillant chaque session et présentant les chiffres du marché, aspects réglementaires, informations pratiques et contacts des divers organismes.

La SFA va mettre à disposition des participants différents documents parmi lesquels :

- *l'application du règlement cosmétique et les recommandations en termes d'allégations.*
- *un modèle de cahier des charges et une présentation précise sur les coûts et délais du développement d'une gamme de cosmétique.*
- *un modèle d'étiquetage conforme et la liste des acteurs à contacter.*
- *un cas concret sur le calcul des marges tout au long du circuit de distribution.*

Vous ne pouvez pas assister à la conférence mais souhaitez obtenir le compte-rendu ? N'hésitez pas à le commander en version PDF.

Cas Pratiques

De nombreux cas pratiques seront présentés. Vous repartirez avec des documents utiles qui vous aideront dans votre démarche de lancement de produit et vous permettront de baisser les coûts et diminuer les délais liés au développement du produit.

Une discussion conclura cette journée de formation et permettra d'échanger différentes idées.

Moyens Pédagogiques Utilisés

- *Etude de cas pratiques*
- *Support de présentations remis aux participants*
- *Elaboration de fiches méthodes*
- *Présentation proposée par le formateur via des power point*
- *Session de questions-réponses avec l'ensemble des participants*

En espérant que le contenu de cette journée réponde à vos attentes et dans l'attente de vous rencontrer prochainement à Paris, n'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement.

L'Equipe SFA Formations

Comment Lancer et Développer une Gamme de Produits Cosmétiques?

Mercredi 24 Septembre 2014, Paris

Programme

9h15 Accueil des Participants – Petit Déjeuner

9h30 Introduction de la Journée : Pourquoi la SFA organise-t-elle des Formations dans le Domaine des Cosmétiques et de la Beauté?

Marvin Edeas, Président de la Société Française des Antioxydants, Paris

Introduction présentation du dérouler de la formation et de ces objectifs

Marie-José ÉPAULE CHAUVIN, Expert scientifique, Dirigeante de la société ORNATUM Cosmétologie

SESSION 1 : LE MARCHE DES PRODUITS COSMETIQUES

9h40 Etat des Lieux du Marché des Produits Cosmétiques et Perspectives

- *Présentation des secteurs*
- *Dernières données, tendances et évolutions*
- *Quel est la répartition par circuits de distribution ?*
- *Quels sont les segments en progression ? En baisse ?*
- *Quels sont les segments émergents ? A envisager ?*
- *Quel est l'impact de la saisonnalité ?*
- *Quels sont les possibilités de positionnement ?*

En partenariat avec Celtipharm, La SFA va mettre à disposition des participants une étude complète du marché des cosmétiques en France.

10h30 Pause

SESSION 2 : ETAT DES LIEUX DE LA NOUVELLE REGLEMENTATION COSMETIQUE 1223/2009

11h00 Etat des Lieux de la Réglementation, des exigences Qualité et de la Communication liés à la mise sur le marché européen de produits Cosmétiques

- *Quelles sont les obligations pour mettre un produit cosmétique sur le marché européen?*
- *Quels sont les conséquences sur les produits existants ? Sur les nouveaux produits ?*
- *Quelles sont vos responsabilités en tant que distributeur, fabricant, marque de distribution prestataires de service?*
- *Efficacité cosmétique et Publicité : comment communiquer ?*
- *Quelles sont les obligations des fournisseurs en ce qui concerne la transmission d'informations à leurs clients ?*
- *Quelles sont les obligations du metteur sur le marché ?*
- *Y-a-t-il des produits cosmétiques frontières*
- *De nombreuses études de cas : cas d'une première mise sur le marché français / cas de l'importation de produits cosmétique venant d'un pays non membre de l'UE etc.*

La SFA va mettre à disposition des participants l'application du règlement cosmétique et les recommandations en termes d'allégations.

12h15 Pause Déjeuner

SESSION 3 : ETAPES DE DEVELOPPEMENT D'UN PRODUIT COSMETIQUE

14h00 R&D, Développement et Production

- *Le cahier des charges*
- *Les différentes phases (laboratoire, transposition industrielle et pilote, production)*
- *Quels sont les façonniers ?*
- *L'analyse sensorielle*
- *Quels sont les tests à mettre en place ? Avec quel(s) établissement(s) ?*
- *Produit clé en main : quels sont les pièges à éviter ?*
- *La propriété intellectuelle*
- *Quels sont les contrôles de conformité à mettre en place ?*
- *Comment établir le budget prévisionnel ?*
- *Comment organiser la gestion du développement ?*

L'objectif de cette partie est de vous donner les clés afin d'optimiser les coûts de développement, tout en optimisant les délais et la qualité des produits.

La SFA va mettre à disposition des participants un modèle de cahier des charges et une présentation précise sur les coûts et délais du développement d'un produit cosmétique.

14h45 Packaging

- *L'étiquetage : quelles sont les mentions obligatoires ? Interdites ?*
- *Qu'est-ce que l'écoconception en cosmétique ?*
- *Code barre, sigle éco-emballage etc. : Quels sont les acteurs à contacter afin d'apposer ces informations ?*

La SFA va mettre à disposition des participants un modèle d'étiquetage conforme et la liste des acteurs à contacter.

15h30 Pause

SESSION 4 : LE CIRCUIT DE VENTE

16h00 La politique de distribution : présentation des circuits directs, courts et longs

- *Présentation des différents circuits de distribution*
- *Quelle est la marge à appliquer pour une rentabilité maximale ?*
- *Zoom sur les circuits sélectifs*
- *Le Multi-Layer Marketing : quel est le principe de ce nouveau concept de distribution ?*

La SFA va mettre à disposition des participants un cas concret sur le calcul des marges tout au long du circuit de distribution.

17h30 Discussion avec l'Ensemble des Participants

Vous avez des questions ? Venez avec votre projet ! Nous en discuterons et nous vous donnerons toutes les clés afin de lancer votre gamme en toute sérénité.

18h00 Conclusion et Fin de la Formation

Inscription par Carte Bancaire – Disponible en Ligne
Inscription par Chèque ou Virement – Disponible en Page Suivante
www.sfa-site.com

Bulletin d'inscription

A retourner par Fax, Mail ou Courrier:

TAKAYAMA – 15 Rue de la Paix – 75002 Paris

Tél: 01 55 04 77 55 – Fax: 09 72 16 84 14 – administration@takayama-site.com

Prix par Journée/Personne* : **950€ HT** soit 1140,00€ TTC

Prix pour 2 Journées/Personne* : **1800€ HT** soit 2160,00€ TTC

Prix pour 3 Journées/Personne* : **2400€ HT** soit 2880,00€ 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):

- Comment lancer une gamme de Cosmétiques?** - Mercredi 24 Septembre
- Comment lancer une gamme de Dispositifs Médicaux ?** - Jeudi 25 septembre
- Formation SFA « Comment évaluer l'activité des antioxydants ? »**
 - Jeudi 25 septembre
 - Mardi 14 Octobre (Liège)
- Comment lancer une gamme de Compléments Alimentaires ?**
 - Vendredi 26 Septembre (Paris)
 - Jeudi 9 Octobre
- Nutrition, Sport et Marketing** – Mardi 30 septembre
- Nutrition et Marketing : Stratégies de Repositionnement** – Mercredi 01 octobre
- Solaires 2014 : Dernières Avancées Scientifiques et Innovations** - Jeudi 6 Novembre
- Capillaires 2014 : Marché, Sciences et Innovations** - Jeudi 27 Novembre
- 4^{ème} Réunion Neurosciences et Marketing** – Jeudi 11 Décembre

Pour accéder à l'inscription des congrès internationaux, merci de visiter les différents sites web.

INFORMATIONS SUR LE PARTICIPANT

Nom.....Prénom.....

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

Tél.....Email.....

INFORMATIONS SUR LA SOCIETE

Raison Sociale.....

Adresse

Nom du Responsable du Suivi.....

Tél.....Email.....

MERCI D'INDIQUER VOTRE MOYEN DE PAIEMENT A LA PAGE SUIVANTE

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

- Je soussigné(e), 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 (20%) :

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, 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.

Modification - Annulation

Takayama se réserve le droit de reporter ou d'annuler tout ou partie de la journée. En cas de modification du programme (intervenant, timing/date ou autre), celui-ci sera envoyé à l'ensemble des participants. En cas d'annulation de la conférence, les frais d'inscription seront alors automatiquement reportés sur une autre session. En cas de report ou d'annulation de la journée, Takayama ne sera pas tenu responsable des frais annexes engendrés par le participant (transport, hôtel...).

Toute annulation par le participant doit nous être communiquée par écrit. Pour toute annulation formulée plus de 30 jours avant la date de la formation, 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, sans frais, à tout moment par une personne de votre entreprise en nous informant par écrit des coordonnées de votre remplaçant.

www.sfa-site.com