

# Réussir dans l'industrie de la beauté

Les 7 étapes clés pour lancer votre marque de A à Z





# Table Of Content

1

**Comment faire une bonne veille sur les tendances et les évolutions du marché?**

3

**Créer des produits cosmétiques efficaces dont tout le monde parle & gérer la production**

5

**Les autorisations indispensables pour commercialiser sa marque**

7

**Comment établir des partenariats avec des distributeurs et des revendeurs pour étendre la distribution de mes produits ?**

2

**Comment financer le lancement et le développement de ma marque cosmétique ?**

4

**Choisir et concevoir un packaging attractif & fonctionnel pour vos produits**

6

**Comment trouver et fidéliser mes premiers clients dans un marché concurrentiel ?**

## Une agence...



Qui source des fournisseurs fiables,  
de manière rapide et simplifiée pour  
les solopreneurs



Qui accompagne les porteurs de  
projet dans leur processus de  
développement produit



qui convient aux petits comme aux  
moyens budgets



Qui permet aux petites entreprises de  
nouer des partenariats fournisseurs



Qui propose des fournisseurs de  
notre réseau situés  
exclusivement en Europe

**+ 30**

Qui a accompagné plus de 30  
marques depuis 2022



# VEILLE & TENDANCES



**TRENDS**



En mettant en place ces différentes stratégies et en utilisant ces outils et sites, vous serez en mesure de mener une veille concurrentielle et sectorielle efficace dans le domaine de la cosmétique, vous permettant ainsi de rester à l'affût des dernières tendances, des innovations et des mouvements de vos concurrents.



Faire une veille concurrentielle efficace pour se différencier



Comprendre son marché grâce à la veille sectorielle



4 outils & sites pour vous aider dans votre veille

# Faire une veille concurrentielle efficace

1

## Suivre les marques concurrentes sur les réseaux sociaux

Abonnez-vous aux comptes des marques de cosmétiques concurrentes sur des plateformes comme Instagram, Facebook, Twitter et LinkedIn pour suivre leurs dernières actualités, leurs promotions, leurs lancements de produits et leurs interactions avec leur public.

2

## Analyser les sites web et les blogs

Consultez régulièrement les sites web des marques concurrentes pour découvrir leurs nouveaux produits, leurs campagnes publicitaires, leurs articles de blog et leurs communiqués de presse.

3

## Utiliser des outils de surveillance en ligne

Des outils comme SEMrush, Ahrefs et SimilarWeb peuvent vous aider à surveiller le trafic des sites web de vos concurrents, leurs mots-clés les plus performants, leur stratégie de contenu et leur positionnement sur les moteurs de recherche.

4

## Participer à des événements de l'industrie

Abonnez-vous aux comptes des marques de cosmétiques concurrentes sur des plateformes comme Instagram, Facebook, Twitter et LinkedIn pour suivre leurs dernières actualités, leurs promotions, leurs lancements de produits et leurs interactions avec leur public.

# Comprendre son marché grâce à la veille sectorielle

1

## Lire les publications spécialisées

Abonnez-vous à des magazines, des blogs et des newsletters spécialisées dans l'industrie de la cosmétique, tels que Cosmetics Business, Premium Beauty News, CosmetiqueMag et CosmeticOBS, pour rester informé des dernières tendances, des innovations et des actualités du secteur.

2

## Suivre les rapports de marché

Consultez les rapports de marché publiés par des instituts de recherche comme Euromonitor, Mintel, Nielsen et Statista pour obtenir des données sur les tendances de consommation, les prévisions de croissance, les segments de marché les plus dynamiques et les innovations technologiques.

3

## Rejoindre des groupes professionnels

Adhérez à des associations professionnelles de l'industrie cosmétique telles que la Cosmetic Valley, la Personal Care Products Council (PCPC) et la Fédération des Entreprises de la Beauté (FEBEA) pour accéder à des ressources exclusives, des études de marché et des événements sectoriels.



# 4 outils & sites pour vous aider dans votre veille

1

## Google Alerts

Configurez des alertes Google sur des mots-clés pertinents liés à votre secteur d'activité, vos concurrents et les tendances de la cosmétique pour recevoir des notifications par e-mail dès qu'il y a des mentions en ligne.

2

## Feedly

Utilisez Feedly pour agréger et suivre les flux des sites web, des blogs et des publications que vous souhaitez surveiller, en organisant les contenus par catégories pour que cela soit le plus efficace possible

3

## TrendHunter

Explorez TrendHunter pour découvrir les dernières tendances qui émergent dans l'industrie de la beauté et de la cosmétique, Grâce à une analyse des comportements des consommateurs, des innovations technologiques et des changements culturels.

4

## Pinterest et TikTok

Parcourez les tendances beauté et cosmétique sur Pinterest et TikTok, en recherchant des hashtags populaires, des tutos de maquillage, des routines de soins et des avis de produits.

A person is writing on a notepad with a pen. In the foreground, there are four stacks of coins of varying heights on a wooden surface. The background is blurred, showing the person's hands and the notepad.

# FINANCER LE LANCEMENT DE VOTRE MARQUE

En suivant ces étapes et en adoptant une approche proactive et réfléchie dans la gestion de vos finances, vous serez en mesure de trouver les ressources financières nécessaires pour lancer et développer avec succès votre marque cosmétique, tout en assurant une croissance durable et rentable sur le long terme.



Évaluation des besoins financiers



Recherche de sources de financement



# Évaluation des besoins financiers

1

## Évaluez précisément vos besoins

Commencez par évaluer précisément les besoins financiers de votre projet, en prenant en compte les différents aspects du lancement et du développement de votre marque cosmétique. Cela peut inclure des dépenses telles que la recherche et le développement de produits, la fabrication, l'emballage, la distribution, le marketing, les ventes etc.

2

## Faites un premier Business plan

Établissez un budget détaillé en identifiant toutes les dépenses prévues et en estimant les coûts associés à chaque aspect de votre projet. Tenez compte des coûts initiaux ainsi que des coûts récurrents nécessaires pour maintenir et développer votre activité à long terme.

# Recherche de sources de financement

1

## Financement perso

Financement personnel : Utilisez vos propres économies, investissements personnels ou prêts personnels pour financer une partie ou la totalité de votre projet.

2

## Financement externe

Financement externe : Cherchez des investisseurs privés, des capital-investisseurs, des prêts bancaires, des subventions gouvernementales, des concours de start-up, des financements participatifs (crowdfunding), etc.

3

## Pensez aux partenariats

Partenariats stratégiques : Explorez des partenariats potentiels avec des investisseurs, des fournisseurs, des distributeurs ou des marques complémentaires qui pourraient apporter un financement, des ressources ou des opportunités supplémentaires à votre projet.





# CRÉER DES PRODUITS COSMETIQUES EFFICACES & GERER LE DÉVELOPPEMENT

En suivant ces étapes et en mettant en œuvre ces pratiques, vous serez en mesure de gérer efficacement la production et la logistique de vos produits cosmétiques, en assurant la qualité, la fiabilité et la conformité de vos produits tout au long du processus



Trouver et sélectionner les bons partenaires pour ses produits



Comprendre et gérer le processus de développement



S'assurer de la qualité irréprochable de vos produits



# Trouver & sélectionner les bons partenaires

1

## Identifier les besoins spécifiques

Déterminez les besoins de votre entreprise en matière de production et de logistique, notamment en termes de capacité, de qualité, de délais et de coûts.

2

## Faire une liste de fournisseurs potentiels

Effectuez une recherche approfondie pour trouver des fournisseurs de production et de logistique potentiels, en utilisant des ressources telles que les annuaires professionnels, les salons industriels, les recommandations de pairs et les plateformes en ligne spécialisées.

3

## Évaluer les fournisseurs

Évaluez les fournisseurs potentiels en fonction de critères tels que leur expérience, leur réputation, leur expertise, leur capacité de production, leurs certifications de qualité, leur situation géographique, leur flexibilité et leur compatibilité avec vos besoins et vos valeurs.

4

## Sélectionner le meilleur

Grâce à des échantillons lorsque cela est possible sélectionner le partenaire qui a été le plus réactif et qui a le meilleur échantillon

# Comprendre & gérer le processus de développement

1

## Etablir un calendrier détaillé

Planifiez le processus de production et de logistique en établissant un calendrier détaillé, en identifiant les étapes clés, les délais et les responsabilités de chaque partie prenante.

2

## Communication régulière

Assurez une communication régulière et transparente avec vos partenaires de production et de logistique, en organisant des réunions de suivi, en échangeant des rapports d'avancement et en résolvant rapidement les problèmes ou les obstacles qui peuvent survenir.

3

## Utiliser des outils de gestion de projet

Utilisez des outils de gestion de projet et de collaboration et des plateformes de communication en ligne, pour faciliter la planification et le suivi du processus.



# S'assurer de la qualité irréprochable de vos produits

1

## Définissez les normes de qualité

Définissez des normes de qualité claires et précises pour vos produits, en tenant compte des spécifications techniques, des exigences réglementaires et des attentes des clients.

2

## Mettre en place des contrôles

Mettez en place des protocoles de contrôle qualité rigoureux à chaque étape de la production, en effectuant des inspections régulières des matières premières, des composants, des processus de fabrication et des produits finis.

3

## Tests & certifications

Effectuez des tests de qualité et de conformité selon les normes et les réglementations en vigueur, en vous assurant que les produits répondent aux exigences de sécurité, de performance et de durabilité.

# CONCEVOIR UN EMBALLAGE ATTRACTIF ET FONCTIONNEL

En suivant ces étapes et en vous faisant accompagner par des experts vous serez à même de créer un packaging fonctionnel, qui attire vos clients et qui est en conformité avec les normes d'étiquetage



La recherche d'emballages



Designer un packaging attractif



Créer des étiquettes en conformité avec vos produits



# Concevoir un emballage attractif & fonctionnel

1

## La recherche d'emballages

Identifier des fournisseurs proposant des emballages adaptés à la nature et à la forme des produits, tout en tenant compte des contraintes réglementaires et environnementales.

2

## Le design

Concevoir un design d'emballage attrayant, cohérent avec l'image de marque et les valeurs de l'entreprise, tout en assurant sa praticité et sa fonctionnalité.

3

## Respecter les normes d'étiquetage

Respecter les exigences légales en matière d'étiquetage des produits cosmétiques, en fournissant toutes les informations requises de manière claire et précise.



# LES AUTORISATIONS POUR COMMERCIALISER SA MARQUE

En suivant ces étapes et en veillant à respecter les réglementations et les normes en vigueur, vous pourrez obtenir les autorisations et certifications nécessaires pour commercialiser vos produits cosmétiques en toute conformité avec la législation.



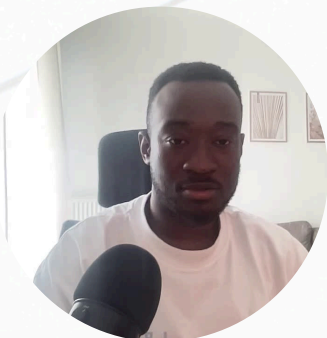
Comprendre la réglementation en vigueur



Elaboration des dossiers et réalisation des tests



Soumettre sa demande d'autorisation



# Comprendre la réglementation en vigueur

1

## Comprendre la réglementation en vigueur

Familiarisez-vous avec les réglementations locales, régionales et internationales qui régissent la fabrication et la commercialisation des produits cosmétiques.

2

## Identifier les autorisations requises

Déterminez les autorisations spécifiques dont vous aurez besoin pour commercialiser vos produits cosmétiques dans les régions ciblées. Cela peut inclure des enregistrements de produit, des notifications de produit, des licences d'exploitation ou des autorisations de mise sur le marché, selon la législation en vigueur dans chaque pays ou région.

# Elaboration des dossiers & réalisation des tests

1

## Élaboration des dossiers de sécurité des produits

Compilez les informations et les documents nécessaires pour démontrer la sécurité et la conformité de vos produits cosmétiques.

2

## Réalisation des tests de sécurité et d'efficacité

Effectuez les tests de sécurité et d'efficacité nécessaires pour évaluer la sûreté et l'efficacité de vos produits cosmétiques. Cela peut inclure des tests de stabilité, des tests d'irritation cutanée, des tests de sensibilisation cutanée, des tests d'efficacité du produit, des tests de compatibilité avec les emballages, etc.



# Soumettre sa demande d'autorisation

1

## Soumission des demandes

Préparez et soumettez les demandes d'autorisation, d'enregistrement ou de notification requises auprès des autorités compétentes dans chaque juridiction où vous souhaitez commercialiser vos produits cosmétiques.

2

## Mise à jour & suivi

Suivez l'évolution des réglementations et des exigences en matière d'autorisation et de certification des produits cosmétiques, et assurez-vous de maintenir vos autorisations et certifications à jour en renouvelant régulièrement les enregistrements et en effectuant les mises à jour nécessaires en cas de modifications de formulation ou de processus de fabrication.





# TROUVER ET FIDÉLISER MES PREMIERS CLIENTS DANS UN MARCHÉ CONCURRENTIEL

En mettant en œuvre ces stratégies, vous serez en mesure de trouver et de fidéliser vos premiers clients dans un marché concurrentiel, en construisant des relations solides et durables avec votre audience cible et en offrant une valeur exceptionnelle à vos clients



Identifier et cibler votre audience



Offrir une proposition de valeur unique



Fidéliser vos clients par un excellent service



# Identifier & cibler votre audience

1

## Analyse approfondie du marché

Effectuez une analyse approfondie de votre marché cible pour identifier les segments de clientèle les plus pertinents et les plus susceptibles d'être intéressés par vos produits cosmétiques. Cela peut inclure des facteurs tels que l'âge, le sexe, les préférences de produits, les besoins spécifiques en matière de soins de la peau ou de maquillage, etc.

2

## Utilisez les outils de recherche

Utilisez des outils de recherche de marché, tels que les études de marché, les analyses démographiques et les sondages de consommation, pour recueillir des données précieuses sur votre audience cible et mieux comprendre ses besoins et ses préférences.

3

## Mettre en place une stratégie marketing

développez des stratégies de marketing et de communication ciblées pour atteindre efficacement ces segments de clientèle, en utilisant des canaux de marketing pertinents tels que les réseaux sociaux, la publicité en ligne, les événements promotionnels, etc.



# Offrir une proposition de valeur Unique

1

## Qu'est ce qui vous rends unique

Identifiez ce qui rend vos produits cosmétiques uniques et attrayants pour vos clients potentiels. Cela peut être lié à des facteurs tels que la qualité des ingrédients, la performance des produits, l'innovation, la durabilité, l'engagement envers des pratiques éthiques, etc.

2

## Mettez vous en avant

Mettez en avant votre proposition de valeur unique dans votre stratégie de marketing et de communication, en soulignant les avantages et les caractéristiques distinctives de vos produits par rapport à ceux de vos concurrents.

3

## Créez des offres attractives

Offrez des incitations spéciales ou des offres promotionnelles pour inciter les clients potentiels à essayer vos produits et à découvrir ce qui les rend uniques et précieux.

# Fidéliser vos premiers clients

1

## Mettez en place des processus

Mettez en place un service client exceptionnel pour offrir une expérience positive et mémorable à vos clients, dès leur première interaction avec votre marque et tout au long de leur parcours d'achat.

2

## Pensez à la satisfaction de vos clients

Offrez des programmes de fidélité et des avantages exclusifs pour récompenser la fidélité de vos clients et les encourager à revenir régulièrement. Cela peut inclure des remises sur les futurs achats, des offres spéciales réservées aux membres, des cadeaux d'anniversaire, etc.

3

## Soyez proactifs

Sollicitez régulièrement les commentaires de vos clients pour identifier les domaines dans lesquels vous pouvez améliorer votre service et vos produits, et prenez des mesures pour résoudre les problèmes et répondre aux besoins des clients de manière proactive.



# ÉTABLIR DES PARTENARIATS AVEC DES DISTRIBUTEURS POUR VOS PRODUITS

En suivant ces étapes et en développant des relations solides avec vos partenaires distributeurs et revendeurs, vous serez en mesure d'étendre la distribution de vos produits cosmétiques sur de nouveaux marchés et d'atteindre un plus large public de consommateurs.



Recherche et identification des partenaires potentiels



Approche et négociation



Mise en œuvre et gestion du partenariat



# Recherche et identification des partenaires potentiels

1

## Identifier les distributeurs & revendeurs

Effectuez une recherche approfondie pour identifier les distributeurs et les revendeurs potentiels qui sont bien positionnés pour commercialiser et vendre vos produits cosmétiques dans les régions ou les marchés cibles.

2

## Evaluation & sélection

Sélectionnez les partenaires potentiels en fonction de critères tels que leur expérience dans l'industrie cosmétique, leur réseau de distribution, leur portée géographique, leur clientèle cible, leur réputation et leur alignement avec les valeurs de votre marque.

3

## Utilisez les outils et le réseau

Utilisez des ressources telles que les annuaires professionnels, les salons commerciaux, les associations sectorielles, les recommandations de pairs et les plateformes en ligne spécialisées pour identifier et entrer en contact avec des partenaires potentiels.

# Approche et négociation

1

## Elaborez votre proposition

Élaborez une proposition de partenariat claire et attrayante pour présenter votre marque, vos produits et les avantages de travailler avec vous en tant que distributeur ou revendeur.

2

## Préparer votre négociation

Préparez-vous à négocier les termes du partenariat, y compris les conditions de vente, les marges bénéficiaires, les volumes d'achat minimum, les exclusivités territoriales, les politiques de retour, les délais de paiement, etc.

3

## Soyez flexible

Soyez prêt à adapter votre offre en fonction des besoins et des exigences spécifiques de chaque partenaire potentiel, et à trouver des compromis pour parvenir à un accord mutuellement bénéfique.

# Mise en œuvre et gestion du partenariat

1

## Mettez en place des contrats écrits

Formalisez le partenariat avec des accords écrits détaillant les termes et conditions convenus, y compris les droits et les responsabilités de chaque partie.

2

## Maintenez la communication

Assurez une communication régulière et transparente avec vos partenaires, en maintenant des canaux ouverts pour discuter des performances, résoudre les problèmes et répondre aux besoins changeants du marché.

3

## Donnez les informations pertinentes

collaborez étroitement avec vos partenaires pour fournir un soutien marketing et promotionnel, des formations sur les produits, des informations sur les lancements de produits, des supports de vente et des outils de marketing pour les aider à commercialiser et à vendre efficacement vos produits.