COLLECTION COSMÉTIQUE CONFORME · TOME 1

Fabriquer et vendre ses cosmétiques fait-main *en toute légalité*

Le guide terrain, de la recette maison au produit vendu — sans risque et sans jargon.

Kamel Kaid
15 ans de fabrication et de contrôle qualité en industrie cosmétique

Fabriquer et vendre ses cosmétiques fait-main en toute légalité

Collection Cosmétique Conforme · Tome 1

Première édition · Octobre 2026

© 2026 Kamel Kaid. Tous droits réservés. Toute reproduction, diffusion ou revente, totale ou partielle, sans autorisation écrite de l'auteur est interdite. Ce fichier est réservé à l'usage personnel de son acheteur.

Ce guide est un outil d'information pratique. Il ne constitue ni un avis juridique, ni une évaluation de la sécurité, et ne remplace pas votre évaluateur de sécurité ni les autorités compétentes. Les textes cités sont à jour à la date de publication.

Illustrations : créations originales générées pour cet ouvrage.

SOMMAIRE

Votre parcours, étape par étape

	Avant de commencer	4
1	Fait-main ne veut pas dire hors-la-loi	6
2	Devenir Personne Responsable	8
3	Votre atelier aux bonnes pratiques de fabrication	10
4	Matières premières et fournisseurs	13
5	Formuler intelligemment pour maîtriser ses coûts	16
6	Le rapport de sécurité et le DIP	18
7	La notification CPNP pas à pas	20
8	Fabriquer un lot : la traçabilité	22
9	L'étiquette sans erreur	24
10	Après la vente	27
11	Rétroplanning, budget et passage à l'échelle	29
	Annexes	31
	À propos de l'auteur	34

Avant de commencer

Collection Cosmétique Conforme – Tome 1. Le guide terrain pour passer de la recette maison au produit vendu, sans risque et sans jargon.

Pourquoi ce guide existe

Vous avez trouvé la recette. Vos proches adorent votre baume, vos savons partent en quelques jours au marché, et vous vous dites qu'il est temps d'en faire une vraie activité. Puis vous tapez « vendre ses cosmétiques maison » dans un moteur de recherche, et c'est la douche froide : règlement européen, DIP, CPNP, évaluateur de sécurité, bonnes pratiques de fabrication…

Beaucoup abandonnent à ce moment-là. D'autres vendent quand même, sans savoir qu'ils sont en infraction, jusqu'au jour d'un contrôle ou d'une réaction chez un client.

Ce guide existe pour une raison simple : **la réglementation cosmétique n'est pas réservée aux grandes marques, et elle n'est pas aussi compliquée qu'elle en a l'air** quand quelqu'un vous l'explique dans le bon ordre.

Ce que l'usine m'a appris

Pendant plus de quinze ans, j'ai vécu la cosmétique de l'autre côté du décor : celui des usines, des laboratoires de contrôle et des réunions où l'on décide si un produit peut, ou non, partir chez le client.

J'ai commencé en fabrication, les mains dans les cuves. Puis j'ai passé de longues années au contrôle qualité chez un façonnier, une usine qui fabrique pour de nombreuses marques, avant de devenir responsable qualité. J'y ai validé des formules certifiées bio, suivi des lancements de A à Z, et rédigé des cahiers des charges avec des marques de toutes tailles.

Et j'ai appris une chose : **un produit cosmétique, ce n'est pas seulement une recette.** C'est une chaîne de validations où chaque maillon compte.

Il m'est arrivé plus d'une fois de voir une formule bio, parfaitement au point, remise en cause du jour au lendemain parce qu'une seule matière première n'était plus acceptée par le référentiel. Il fallait alors tout reprendre : trouver un ingrédient de remplacement, reformuler, refaire les tests de stabilité, revalider la conformité réglementaire, corriger la liste des ingrédients et l'étiquette, obtenir à nouveau l'accord de la marque, puis transposer la nouvelle formule du laboratoire à la fabrication industrielle, avec un standard de référence que chaque lot devait respecter. Recherche et développement, production, qualité, marketing, propriétaire de la marque : tout le monde autour de la table, pendant des mois, pour un produit que le consommateur prendra en rayon en trois secondes.

Ces mois de travail, je les ai vécus comme une école. Car ils m'ont montré que **la conformité ne s'improvise pas à la fin** : elle se construit dès le choix du premier ingrédient.

Pourquoi j'ai écrit ce guide

Aujourd'hui, de plus en plus de passionnés se lancent seuls, dans leur cuisine ou leur petit atelier. Ils ont le talent, l'envie, souvent de très beaux produits. Mais ils n'ont ni service réglementaire, ni laboratoire de contrôle, ni responsable qualité pour leur dire par où commencer.

Ce guide, c'est ce savoir d'usine, ramené à l'échelle d'un atelier. Les mêmes exigences, mais expliquées simplement, dans le bon ordre, avec ce qui compte vraiment et ce qui peut attendre. Pour que votre passion devienne une activité solide, et que vous puissiez vendre vos produits la tête haute.

À qui s'adresse ce guide

- Vous fabriquez vous-même vos cosmétiques (savons, baumes, crèmes, sérums, déodorants…) chez vous ou dans un petit atelier.
- Vous vendez déjà, ou vous voulez vendre : marchés, Etsy, Instagram, boutique en ligne, dépôt-vente.
- Vous n'avez aucune formation en réglementation, et c'est très bien : aucune n'est nécessaire pour lire ce guide.

Si vous faites fabriquer vos produits par un laboratoire sous-traitant, le **tome 2** de la collection est fait pour vous.

Comment lire ce guide

Les chapitres suivent l'ordre réel de votre projet. Lisez-les dans l'ordre la première fois, puis revenez-y comme à un manuel. Chaque chapitre se termine par trois encadrés :

- **En pratique :** ce que vous devez faire, sous forme de liste à cocher.
- **L'erreur à éviter :** la faute la plus fréquente sur le sujet.
- **Le regard de l'usine :** ce que les professionnels font, et que vous pouvez reproduire à votre échelle.

Votre feuille de route en 10 étapes

1. Vérifier que votre produit est bien un cosmétique (chapitre 1)
2. Assumer votre rôle de Personne Responsable et choisir votre statut (chapitre 2)
3. Aménager votre atelier et le déclarer (chapitre 3)
4. Sélectionner vos fournisseurs et réunir leurs documents (chapitre 4)
5. Construire une gamme courte et maîtrisée (chapitre 5)
6. Faire réaliser les tests et le rapport de sécurité, puis constituer le DIP (chapitre 6)
7. Notifier chaque produit sur le portail CPNP (chapitre 7)
8. Fabriquer et tracer chaque lot (chapitre 8)
9. Créer une étiquette conforme (chapitre 9)
10. Vendre, et savoir réagir en cas de problème (chapitres 10 et 11)

> **Important.** Ce guide est un outil pratique d'information. Il ne remplace ni votre évaluateur de sécurité, ni un avis juridique. La réglementation évolue : les textes cités sont à jour à la date de publication, vérifiez-les avant chaque décision importante.

CHAPITRE 1

Fait-main ne veut pas dire hors-la-loi

Dès que vous vendez ou offrez un cosmétique à quelqu'un en dehors de votre foyer, vous le « mettez sur le marché ». À partir de cet instant, votre savon artisanal est soumis exactement au même texte qu'un rouge à lèvres de grande marque : le **règlement (CE) n°1223/2009** relatif aux produits cosmétiques.

C'est une bonne nouvelle. Une seule règle, la même dans les 27 pays de l'Union européenne, et une logique simple : **prouver que votre produit est sûr pour celui qui l'utilise.**

Votre produit est-il vraiment un cosmétique ?

Un produit cosmétique réunit trois conditions à la fois :

1. **C'est une substance ou un mélange** : une crème, une huile, un savon, une poudre.
2. **Il est appliqué sur les parties superficielles du corps** : peau, cheveux, ongles, lèvres, organes génitaux externes, ou sur les dents et la muqueuse de la bouche.
3. **Son but est principalement** de nettoyer, parfumer, modifier l'aspect, protéger, maintenir en bon état ou corriger les odeurs corporelles.

Produit	Cosmétique ?	Pourquoi
Savon, shampoing solide, baume à lèvres, crème, déodorant, bombe de bain	Oui	Usage sur la peau, pour nettoyer, protéger ou parfumer
Bougie parfumée, fondant, diffuseur d'ambiance	Non	Ne s'applique pas sur le corps (autre réglementation, dite « CLP »)
Répulsif anti-moustiques pour la peau	Non	C'est un biocide
Gel « qui tue 99,9 % des bactéries »	Non	Revendiquer de tuer les germes en fait un biocide
Baume « qui soigne l'eczéma »	Non	Revendiquer de soigner en fait un médicament, interdit à la vente sans autorisation
Shampoing pour chien	Non	Les produits pour animaux ne sont pas des cosmétiques

> **Retenez ceci :** ce sont souvent **vos mots**, et non votre recette, qui changent la catégorie d'un produit. Une crème hydratante reste un cosmétique ; la même crème présentée comme « soignant le psoriasis » devient un médicament illégal.

Les mêmes règles pour tous

Le règlement ne prévoit **aucune exemption** pour les petits volumes, les marchés de Noël ou la vente entre particuliers sur internet. Que vous vendiez 20 savons ou 20 000, les obligations de fond sont identiques :

- une **Personne Responsable** identifiée ;
- une fabrication selon les **bonnes pratiques de fabrication** ;
- un **rapport de sécurité** signé par un professionnel qualifié ;
- un **Dossier d'Information Produit (DIP)** tenu à jour ;
- une **notification sur le portail européen CPNP** avant la première vente ;
- un **étiquetage** conforme ;
- des **allégations** honnêtes et prouvées.

Ce qui change avec la taille, c'est la manière de répondre à ces obligations. C'est exactement l'objet de ce guide.

Les risques réels

En France, la surveillance du marché des cosmétiques est assurée par la **DGCCRF** (la répression des fraudes). Ses agents contrôlent les marchés, les boutiques et les sites internet, y compris les comptes Instagram et les boutiques Etsy.

En cas de manquement, les conséquences peuvent être :

- une demande de mise en conformité ;
- le retrait ou le rappel de vos produits ;
- des sanctions administratives ou pénales ;
- en cas de réaction chez un client, la mise en cause de votre responsabilité civile, voire pénale.

Mais le risque le plus fréquent est plus silencieux : **une plateforme ou une boutique qui refuse vos produits** faute de documents, ou un client allergique qui publie un avis désastreux.

EN PRATIQUE

- [ ] Lister chaque produit que vous voulez vendre
- [ ] Vérifier pour chacun les trois critères de la définition
- [ ] Relire vos descriptions et supprimer tout mot qui promet de soigner
- [ ] Écarter de ce projet les produits qui ne sont pas des cosmétiques (bougies, produits pour animaux), qui suivent d'autres règles

L'erreur à éviter :

croire que « fait-main », « naturel » ou « petites quantités » dispense des règles. C'est l'idée reçue la plus répandue, et la plus coûteuse.

Le regard de l'usine :

dans un laboratoire, la toute première question d'un nouveau projet est toujours « quel est le statut réglementaire du produit ? ». Personne ne pèse un gramme de matière avant d'avoir la réponse. Faites pareil.

CHAPITRE 2

Devenir Personne Responsable

Chaque cosmétique vendu dans l'Union européenne doit avoir une **Personne Responsable** : une personne physique ou une entreprise, établie dans l'UE, qui garantit que le produit respecte la réglementation. Quand vous fabriquez et vendez vous-même, **cette personne, c'est vous.**

Ce n'est pas un titre honorifique. C'est votre nom et votre adresse qui figureront sur chaque étiquette, et c'est vers vous que se tourneront les autorités et les clients.

Ce dont vous êtes responsable

Obligation	Ce que cela signifie concrètement	Chapitre
Sécurité du produit	Votre produit ne doit pas nuire à la santé dans des conditions normales d'utilisation	5 et 6
Bonnes pratiques de fabrication	Fabriquer de façon propre, organisée et reproductible	3
Évaluation de la sécurité	Faire établir un rapport de sécurité pour chaque formule	6
Dossier d'Information Produit	Tenir un dossier complet, disponible à tout moment pour les autorités	6
Notification	Déclarer chaque produit sur le portail CPNP avant de le vendre	7
Ingrédients	Respecter les listes de substances interdites ou limitées	4 et 5
Étiquetage et allégations	Informer correctement et ne rien promettre sans preuve	9
Effets indésirables	Enregistrer les réclamations et déclarer les effets graves	10
Mesures correctives	Retirer ou rappeler un produit non conforme	10

Vous pouvez vous faire aider (par un évaluateur de sécurité, un consultant, un laboratoire d'analyses), mais **vous ne pouvez pas déléguer la responsabilité** tant que votre nom figure sur l'étiquette.

Choisir son statut

Pour vendre régulièrement, il vous faut une entreprise immatriculée. La plupart des artisans démarrent en **micro-entreprise** : formalités simples, comptabilité allégée, cotisations proportionnelles au chiffre d'affaires. La fabrication de cosmétiques est une activité artisanale, à déclarer comme telle lors de l'immatriculation sur le guichet unique des formalités d'entreprises.

Trois points à vérifier avant de vous lancer :

- **Votre logement :** le bail ou le règlement de copropriété peut limiter une activité professionnelle à domicile, surtout si vous recevez des clients.
- **Votre activité principale :** si vous êtes salarié, vérifiez votre contrat (exclusivité, non-concurrence).
- **Votre adresse publique :** votre adresse figurera sur les étiquettes. Une adresse de domiciliation est possible, à condition que votre DIP y soit accessible pour les autorités.

L'assurance : ne la négligez pas

Une **responsabilité civile professionnelle** couvrant les dommages causés par vos produits après la vente est indispensable. Une réaction allergique sévère peut entraîner des frais importants.

Attention : de nombreux contrats « artisan » excluent les cosmétiques ou les produits appliqués sur la peau. Demandez explicitement à votre assureur, par écrit, que la fabrication et la vente de cosmétiques soient couvertes.

EN PRATIQUE

- [ ] Immatriculer votre entreprise avec une activité de fabrication de cosmétiques
- [ ] Choisir l'adresse qui figurera sur vos étiquettes
- [ ] Souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle couvrant les cosmétiques
- [ ] Créer un classeur ou un dossier numérique « Personne Responsable » où ranger tous vos documents

L'erreur à éviter :

penser que l'évaluateur de sécurité ou le fournisseur de matières premières « porte » la responsabilité. Ils vous fournissent des éléments ; la responsabilité reste la vôtre.

Le regard de l'usine :

chez un fabricant, toute marque cliente doit désigner clairement sa Personne Responsable avant même le premier lot. Sans cette réponse, rien ne part en production.

CHAPITRE 3

Votre atelier aux bonnes pratiques de fabrication

Le règlement impose de fabriquer selon les **bonnes pratiques de fabrication (BPF)**. La référence reconnue en Europe est la norme **ISO 22716**. Elle a été écrite pour l'industrie, mais son esprit tient en une phrase : **fabriquer toujours de la même façon, proprement, et pouvoir le prouver.**

Vous n'avez pas besoin d'une salle blanche ni d'une certification. Vous avez besoin d'organisation, d'hygiène et de traces écrites.

Les 6 piliers à appliquer à votre échelle

Pilier ISO 22716	Ce que fait l'usine	Ce que vous faites dans votre atelier
Personnel	Formation, tenue, règles d'hygiène	Cheveux attachés et couverts, mains lavées, gants, tablier propre, pas de bijoux
Locaux	Zones séparées, surfaces lisses, lutte contre les nuisibles	Un espace dédié ou réservé pendant la fabrication, surfaces lavables, pas d'animaux, pas de nourriture
Équipements	Matériel qualifié, nettoyé, étalonné	Ustensiles réservés aux cosmétiques, balance vérifiée, thermomètre fiable
Matières premières	Contrôle à réception, stockage maîtrisé	Documents fournisseurs, étiquetage, rangement à l'abri de la chaleur et de la lumière
Production	Instructions écrites, enregistrement de chaque lot	Une recette écrite par produit et une fiche de fabrication remplie à chaque lot
Documentation	Tout est écrit, daté, signé	Un classeur ou un dossier numérique bien rangé

Organiser l'espace

L'idéal est une **pièce ou un coin dédié**. Si vous fabriquez dans votre cuisine, appliquez une séparation dans le temps : aucune préparation alimentaire pendant la fabrication, plan de travail nettoyé avant et après, ustensiles jamais utilisés pour la cuisine.

Prévoyez quatre zones, même sur une seule étagère :

1. **Matières premières** reçues et contrôlées ;
2. **Fabrication** ;
3. **Produits en attente** (cure des savons, stabilisation) ;
4. **Produits finis** prêts à la vente.

Une zone à part, clairement identifiée, accueille les **produits non conformes** : un savon qui a mal tourné ne doit jamais se retrouver par erreur sur votre stand.

Nettoyer, puis désinfecter

Le nettoyage enlève la saleté ; la désinfection réduit les micro-organismes. Les deux sont nécessaires, dans cet ordre :

1. Laver à l'eau chaude et au détergent ;
2. Rincer et sécher ;
3. Désinfecter (par exemple à l'alcool à 70 %) et laisser sécher à l'air.

Notez-le dans un **plan de nettoyage** : quoi, comment, quand, par qui. Une simple feuille cochée à chaque fabrication suffit.

Le matériel de base

- Une balance précise (au dixième de gramme pour les petits ingrédients), vérifiée régulièrement avec un poids de contrôle ;
- Un thermomètre ;
- Un pH-mètre ou des bandelettes adaptées, pour les produits contenant de l'eau ;
- Des contenants en verre, inox ou plastique alimentaire, faciles à nettoyer ;
- De l'eau purifiée ou déminéralisée pour les formules aqueuses.

Déclarer votre atelier

En France, tout lieu où l'on fabrique ou conditionne des cosmétiques doit faire l'objet d'une **déclaration d'établissement**, même à domicile, même si c'est une activité accessoire. Depuis la réforme récente, cette déclaration est instruite par la **DGCCRF**, sur la plateforme Démarches Simplifiées (environ 20 minutes de saisie).

Trois règles à connaître :

- la fabrication doit commencer **au plus tard dans le mois** suivant la déclaration : on ne déclare pas un projet lointain ;
- toute **modification** (nouvelle adresse, nouvelle activité) doit être signalée sans délai ;
- la **cessation d'activité** doit aussi être déclarée.

EN PRATIQUE

- [ ] Définir votre espace de fabrication et ses quatre zones
- [ ] Réserver des ustensiles uniquement aux cosmétiques
- [ ] Rédiger votre plan de nettoyage et vos règles d'hygiène sur une page
- [ ] Vérifier votre balance avec un poids de contrôle et le noter
- [ ] Faire la déclaration d'établissement au moment de démarrer la fabrication

L'erreur à éviter :
fabriquer sans rien écrire. Sans traces, impossible de prouver vos bonnes pratiques lors d'un contrôle, ni de comprendre ce qui s'est passé si un lot pose problème.

Le regard de l'usine :
en production, la règle d'or est « ce qui n'est pas écrit n'existe pas ». Un opérateur qui oublie de signer une étape bloque la libération du lot, même si le produit est parfait.

CHAPITRE 4

Matières premières et fournisseurs

Votre produit ne sera jamais plus sûr que les ingrédients qui le composent. Et votre évaluateur de sécurité ne pourra rien signer sans **les documents de chaque matière première**. Choisir ses fournisseurs, c'est donc aussi choisir la facilité, ou la difficulté, de toute la suite.

Choisir des fournisseurs sérieux

Privilégiez des fournisseurs qui vendent des **matières de qualité cosmétique** à des professionnels et qui fournissent leurs documents sans difficulté. Méfiez-vous :

- des places de marché généralistes où l'origine et le lot sont inconnus ;
- des produits « qualité alimentaire » uniquement, souvent dépourvus des documents cosmétiques ;
- des huiles essentielles et parfums sans certificat IFRA ni déclaration d'allergènes.

Un bon test : demandez les documents **avant** votre première commande. Un fournisseur qui ne répond pas, ou qui envoie une fiche générique, vous posera problème plus tard.

Les documents à exiger

Document	Ce qu'il contient	Pour quelles matières	Pourquoi il compte
Fiche technique	Description, nom INCI, caractéristiques, origine	Toutes	Base de votre liste d'ingrédients et de la formule
Certificat d'analyse	Résultats d'analyse du lot livré	Toutes, à chaque lot	Prouve que le lot reçu est conforme
Fiche de données de sécurité (FDS)	Dangers, manipulation, stockage	Toutes	Sécurité de l'opérateur et données toxicologiques
Certificat IFRA	Dose maximale autorisée par type de produit	Parfums, huiles essentielles	Indispensable pour doser correctement
Déclaration d'allergènes	Teneur de chaque allergène réglementé	Parfums, huiles essentielles, certains extraits	Calcul des allergènes à déclarer sur l'étiquette
Certificat bio ou COSMOS	Preuve de l'origine certifiée	Si vous revendiquez le bio	Justifier vos allégations

Depuis l'élargissement de la liste des allergènes parfumants (règlement (UE) 2023/1545), demandez une déclaration d'allergènes **à jour de cette nouvelle liste**. Une ancienne déclaration limitée aux « 26 allergènes » ne suffit plus pour un produit lancé aujourd'hui.

Vérifier qu'un ingrédient est autorisé

Le règlement contient des annexes qui listent les substances **interdites**, **limitées** (avec une concentration maximale ou des conditions), et les seuls **colorants, conservateurs et filtres UV autorisés**. La base de données européenne **CosIng** permet de vérifier gratuitement le statut d'un ingrédient à partir de son nom INCI.

Votre évaluateur de sécurité fera ce contrôle, mais le faire vous-même dès la formulation vous évitera de refaire une recette.

Réception et stockage

À chaque livraison :

1. Vérifier que le produit reçu correspond à la commande et que l'emballage est intact ;
2. Vérifier que le certificat d'analyse du lot est présent ;
3. Noter sur le contenant la **date de réception**, le **numéro de lot** du fournisseur et la **date de péremption** ou de réanalyse ;
4. Enregistrer la réception dans votre registre de matières premières ;
5. Ranger à l'abri de la chaleur, de la lumière et de l'humidité, contenants bien fermés.

Utilisez toujours en premier le lot qui périme le plus tôt. Une huile végétale rance ou une cire périmée peut gâcher un lot entier.

EN PRATIQUE

- [ ] Sélectionner 2 ou 3 fournisseurs professionnels et leur demander les documents avant d'acheter
- [ ] Créer un dossier par matière première (fiche technique, FDS, certificats)
- [ ] Vérifier chaque ingrédient dans la base CosIng
- [ ] Tenir un registre de réception (date, fournisseur, lot, péremption)

L'erreur à éviter :
acheter des huiles essentielles « coup de cœur » sans certificat IFRA ni déclaration d'allergènes. Sans ces documents, l'évaluateur ne peut pas valider votre formule.

Le regard de l'usine :
aucune matière première n'entre en production tant que le contrôle qualité ne l'a pas « libérée ». À votre échelle, la libération, c'est votre vérification de réception, notée et datée.

CHAPITRE 5

Formuler intelligemment pour maîtriser ses coûts

Chaque formule que vous mettez en vente doit être évaluée, testée, documentée et notifiée. **Chaque nouvelle recette a donc un coût fixe**, quel que soit le nombre d'unités vendues. La clé de la rentabilité d'un atelier, c'est une gamme courte et bien pensée.

Commencer par les produits les plus simples

Tous les cosmétiques ne présentent pas le même niveau de difficulté. Le facteur décisif est la présence d'**eau** : là où il y a de l'eau, les micro-organismes peuvent se développer, ce qui impose un conservateur et des tests supplémentaires.

Type de produit	Exemples	Contient de l'eau	Complexité
Anhydres (sans eau)	Baumes, huiles de soin, beurres corporels, sticks à lèvres	Non	Faible : idéal pour débuter
Savons saponifiés à froid	Savons solides	Non (après la cure)	Moyenne : manipulation de la soude, cure à respecter
Poudres et solides lavants	Shampoings solides, bombes de bain	Non	Moyenne : attention aux poussières et à l'humidité
Émulsions et gels	Crèmes, laits, gels douche, sérums aqueux	Oui	Élevée : conservateur, challenge test, stabilité plus exigeante
Produits pour enfants, contour des yeux, solaires	Crème bébé, démaquillant yeux, crème solaire	Variable	Très élevée : exigences renforcées, à éviter au démarrage

Commencer par **3 à 5 produits anhydres ou savons** permet de lancer l'activité avec un budget maîtrisé, puis d'élargir avec les premières recettes.

Penser en gamme : bases et variantes

Plutôt que dix recettes différentes, construisez **une ou deux bases** déclinées en variantes : un baume de base avec trois parfums, un savon de base avec trois huiles essentielles ou trois colorants.

Certains évaluateurs de sécurité acceptent d'évaluer une base et ses variantes dans un même dossier, à condition que chaque variante soit décrite précisément. Posez la question **avant** de figer votre gamme : c'est souvent la plus grosse économie possible.

Retenez une règle simple : **toute modification d'une formule évaluée** (un ingrédient en plus, un pourcentage changé, un fournisseur différent pour une matière sensible) doit être signalée à l'évaluateur, qui décidera si le rapport doit être mis à jour.

Les savons saponifiés à froid

Le savon est un cosmétique à part entière, avec quelques spécificités :

- **La soude caustique** est une substance corrosive : lunettes, gants et manches longues sont obligatoires, et elle se stocke hors de portée des enfants.
- **La liste des ingrédients** décrit le savon fini : on n'écrit pas « huile d'olive et soude », mais les noms INCI des huiles saponifiées (par exemple *Sodium Olivate*), la glycérine formée, l'eau éventuelle et les huiles non saponifiées.
- **La cure** de plusieurs semaines fait partie du procédé : elle doit être notée dans votre fiche de fabrication, et le savon ne peut pas être vendu avant sa fin.
- **Le surgras et le calcul de soude** doivent être documentés : c'est ce qui garantit qu'il ne reste pas de soude libre.

Les huiles essentielles : naturel ne veut pas dire sans danger

Les huiles essentielles sont des mélanges très concentrés de molécules actives, dont beaucoup sont **allergisantes**. Certaines sont photosensibilisantes (agrumes pressés à froid), d'autres déconseillées chez l'enfant ou la femme enceinte.

- Respectez les **doses maximales** indiquées par le certificat IFRA pour votre type de produit ;
- Calculez les **allergènes** apportés par chaque huile essentielle, qui figureront sur l'étiquette ;
- Indiquez les **précautions d'emploi** demandées par votre évaluateur.

EN PRATIQUE

- [ ] Choisir 3 à 5 produits de lancement, de préférence sans eau
- [ ] Construire une ou deux bases déclinables en variantes
- [ ] Écrire chaque formule en pourcentages, avec le nom INCI de chaque ingrédient
- [ ] Demander à votre évaluateur comment il traite les variantes, avant de figer la gamme

L'erreur à éviter :

lancer quinze produits d'un coup. Les coûts d'évaluation et de tests explosent, et la gestion des stocks devient ingérable.

Le regard de l'usine :

les marques qui réussissent ont souvent moins de références qu'on ne croit. Les grandes gammes se construisent sur quelques bases éprouvées, déclinées en parfums et en couleurs.

CHAPITRE 6

Le rapport de sécurité et le DIP

C'est le cœur de la conformité. Avant toute vente, chaque formule doit faire l'objet d'un **rapport sur la sécurité du produit cosmétique**, signé par un **évaluateur de sécurité** qualifié. Ce rapport, avec d'autres pièces, forme le **Dossier d'Information Produit (DIP)** que vous devez tenir à la disposition des autorités.

L'évaluateur de sécurité

Le règlement exige que l'évaluation soit faite par une personne titulaire d'un diplôme en pharmacie, toxicologie, médecine ou dans une discipline analogue. Vous ne pouvez donc pas la réaliser vous-même, sauf si vous avez cette qualification.

Pour trouver votre évaluateur :

- Cherchez des évaluateurs indépendants ou des bureaux d'études spécialisés dans les petites marques et les artisans ;
- Demandez **au moins trois devis**, en précisant votre type de produit et le nombre de formules et de variantes ;
- Vérifiez ce qui est inclus : relecture de la formule, conseils pour l'étiquette, mise à jour en cas de modification, accompagnement pour la notification.

Le tarif dépend de la complexité : il se compte souvent en centaines d'euros par formule. Un baume anhydre coûte généralement moins qu'une crème qui contient de l'eau.

Ce que l'évaluateur va vous demander

Préparez un dossier complet par formule. Plus il est propre, plus l'évaluation est rapide et moins elle coûte.

- La **formule exacte** en pourcentages, avec le nom INCI de chaque ingrédient ;
- Les **documents de chaque matière première** (chapitre 4) ;
- La **description du procédé** de fabrication ;
- Le **conditionnement** prévu (matériau, contenance) ;
- Le **mode d'utilisation** et la population visée (adultes, peau sensible, usage quotidien…) ;
- Les **résultats des tests** réalisés ;
- Le **projet d'étiquette** et les allégations envisagées.

Les tests utiles

Test	Ce qu'il vérifie	Quand il est nécessaire
Stabilité	Le produit garde son aspect, son odeur, son pH et sa texture dans le temps, y compris à la chaleur	Toujours, pour fixer la durée de conservation
Compatibilité avec l'emballage	Le produit n'abîme pas son contenant, et inversement	Toujours, sur l'emballage final
Challenge test (efficacité du conservateur)	Le conservateur protège le produit d'une contamination pendant l'usage	Produits contenant de l'eau
Contrôle microbiologique	Le produit fini n'est pas contaminé	Selon le type de produit et l'avis de l'évaluateur
Tests de tolérance ou d'efficacité	Bonne tolérance cutanée, preuve d'un effet revendiqué	Si vous faites des allégations (« peau sensible », « hydrate 24 h »)

Pour les produits anhydres à faible risque, l'évaluateur peut justifier que certains tests microbiologiques ne sont pas nécessaires. C'est à lui de le décider, et à vous de garder sa justification.

Le contenu du DIP

Le DIP regroupe, pour chaque produit :

1. **Une description du produit**, qui permet de le relier clairement à son dossier ;
2. **Le rapport sur la sécurité**, en deux parties : les informations de sécurité, puis l'évaluation et la conclusion de l'évaluateur ;
3. **La description de la méthode de fabrication** et une déclaration de conformité aux bonnes pratiques de fabrication ;
4. **Les preuves des effets revendiqués** sur l'étiquette et dans votre communication ;
5. **Les données sur l'expérimentation animale** éventuellement réalisée par vous ou vos fournisseurs pour ce produit ou ses ingrédients.

Où et combien de temps le garder

- Le DIP doit être **accessible à l'adresse** indiquée sur l'étiquette, en version papier ou numérique ;
- En France, il doit être rédigé dans une langue **facilement compréhensible par les autorités**, en pratique le français ;
- Il se conserve **10 ans après la mise sur le marché du dernier lot** du produit ;
- Il doit être **tenu à jour** : nouvelle matière première, nouveau fournisseur, réclamations, nouvelles données.

EN PRATIQUE

- [ ] Demander trois devis d'évaluateurs de sécurité
- [ ] Préparer un dossier propre par formule avant de contacter l'évaluateur choisi
- [ ] Lancer les tests de stabilité dans l'emballage final dès que la formule est figée
- [ ] Créer un dossier DIP par produit, avec les cinq parties ci-dessus

L'erreur à éviter :
commander ses emballages et ses étiquettes avant d'avoir le rapport de sécurité. L'évaluateur peut demander une précaution d'emploi, une réduction de dosage ou un autre contenant.

Le regard de l'usine :
le DIP n'est pas un dossier qu'on fait une fois pour le ranger. C'est un dossier vivant. Lors d'une inspection, c'est la première chose demandée, et son état dit beaucoup du sérieux de l'entreprise.

CHAPITRE 7

La notification CPNP pas à pas

Dernière porte avant la vente : chaque produit doit être **notifié sur le CPNP**, le portail européen de notification des produits cosmétiques. La démarche est **gratuite**, se fait en ligne, et une seule notification vaut pour toute l'Union européenne.

Elle permet aux autorités de savoir quels produits sont sur le marché, et aux **centres antipoison** d'avoir les informations nécessaires en cas d'accident, par exemple si un enfant avale votre produit.

Avant de commencer

La notification se fait **à la fin du parcours**, quand tout est figé. Vous devez avoir :

- la formule définitive, validée par le rapport de sécurité ;
- l'étiquette définitive (fichier ou photo) et, si possible, une photo de l'emballage ;
- votre adresse de Personne Responsable, celle où le DIP est disponible.

Si la formule ou l'étiquette change après la notification, il faudra mettre à jour la notification.

Les étapes

1. **Créer un compte EU Login**, le système d'identification de la Commission européenne ;
2. **Accéder au portail CPNP** et enregistrer votre entreprise comme Personne Responsable ;
3. **Créer une nouvelle notification** pour votre produit ;
4. **Renseigner les informations générales** : nom du produit, catégorie, État membre de première mise sur le marché, coordonnées de la Personne Responsable et d'une personne de contact ;
5. **Déclarer la composition**, soit sous forme de composition exacte, soit à l'aide d'une **formulation-cadre** (un modèle de formule type proposé par le portail pour chaque catégorie de produit) ;
6. **Signaler la présence éventuelle** de nanomatériaux ou de substances classées CMR (cancérogènes, mutagènes ou toxiques pour la reproduction) ;
7. **Joindre l'étiquette** et la photo de l'emballage ;
8. **Valider la notification** : un numéro de référence est attribué.

Gardez une capture ou un export de la notification dans le DIP du produit.

Les variantes

Un baume décliné en trois parfums correspond, en général, à trois produits à notifier si leur composition diffère. Le portail permet de dupliquer une notification existante pour gagner du temps : vous ne modifiez que ce qui change.

EN PRATIQUE

- [ ] Créer votre compte EU Login dès maintenant, pour ne pas être bloqué le jour J
- [ ] Enregistrer votre entreprise sur le portail CPNP
- [ ] Notifier chaque produit et chaque variante avant sa première vente
- [ ] Ranger la preuve de notification dans le DIP
- [ ] Mettre à jour la notification à chaque modification de formule ou d'étiquette

L'erreur à éviter :

croire que la notification est une autorisation. Le portail ne vérifie pas votre produit : c'est une déclaration, qui engage votre responsabilité. Un produit notifié mais sans rapport de sécurité reste illégal.

Le regard de l'usine :

dans les marques, la notification est la toute dernière étape du rétroplanning, après le « bon à tirer » de l'étiquette. La faire trop tôt, c'est s'obliger à la refaire.

CHAPITRE 8

Fabriquer un lot : la traçabilité

La traçabilité, c'est pouvoir répondre en quelques minutes à trois questions : **avec quoi** ce produit a-t-il été fabriqué, **quand**, et **à qui** l'a-t-on vendu ? Le jour où un client signale une réaction ou où un fournisseur rappelle une matière première, c'est elle qui vous permet d'agir vite et sur le bon périmètre.

Le numéro de lot

Un lot est une quantité de produit fabriquée en une seule fois, dans les mêmes conditions. Chaque lot reçoit un **numéro unique**, imprimé sur chaque unité vendue.

Un système simple et lisible : la date de fabrication suivie d'un numéro d'ordre. Par exemple, **261025-01** pour le premier lot fabriqué le 25 octobre 2026. Ajoutez un code produit si vous avez plusieurs références (**BL-261025-01** pour un baume à lèvres).

La fiche de fabrication

À chaque lot, remplissez une fiche. C'est la preuve que vous avez suivi votre recette et vos bonnes pratiques.

Rubrique	Exemple de contenu
Produit et version de formule	Baume nourrissant lavande – formule v2
Numéro de lot et date	BN-261025-01 – 25/10/2026
Quantité fabriquée	2 kg, soit 40 pots de 50 ml
Matières premières	Nom, numéro de lot fournisseur et quantité pesée de chaque ingrédient
Étapes du procédé	Températures, durées, ordre d'incorporation, cochés au fur et à mesure
Nettoyage	Plan de nettoyage appliqué avant et après, coché
Contrôles du produit fini	Aspect, couleur, odeur, pH si applicable, poids ou volume des contenants
Incidents	Tout écart à la recette ou au procédé, et ce qui a été décidé
Décision	Lot conforme et libéré pour la vente, ou bloqué
Signature	Votre nom, la date

La dernière ligne compte plus qu'elle n'en a l'air : **un lot ne doit être vendu qu'une fois que vous l'avez déclaré conforme.** Pour un savon, cela veut dire après la fin de la cure.

L'échantillothèque

Gardez **un échantillon de chaque lot**, dans son emballage de vente, stocké dans les mêmes conditions que le reste. Conservez-le au moins jusqu'à la fin de la durée d'utilisation du produit.

Si un client se plaint, vous pourrez comparer : le problème vient-il du produit, ou de la manière dont il a été conservé ou utilisé ?

Le registre des lots

Un simple tableau suffit : une ligne par lot, avec le produit, le numéro de lot, la date, la quantité, la décision de libération et les canaux de vente (marché, site, boutique en dépôt). Pour les ventes en ligne, votre outil de commande garde la trace des acheteurs ; pour les marchés, notez au moins les dates et les lieux de vente.

EN PRATIQUE

- [ ] Choisir votre système de numéro de lot et l'appliquer à tous vos produits
- [ ] Créer votre modèle de fiche de fabrication
- [ ] Prévoir une boîte d'échantillothèque, rangée par date
- [ ] Tenir le registre des lots à jour après chaque fabrication

L'erreur à éviter :

imprimer le même numéro de lot sur toute une saison de production. En cas de problème, vous seriez obligé de rappeler tous les produits au lieu d'un seul lot.

Le regard de l'usine :

au contrôle qualité, aucun lot ne quitte l'usine sans un dossier de lot complet et signé. Un seul champ vide suffit à le bloquer. Cette rigueur protège aussi le fabricant : en cas de litige, le dossier de lot est sa meilleure défense.

CHAPITRE 9

L'étiquette sans erreur

L'étiquette est la partie la plus visible de votre conformité, et donc la plus contrôlée. C'est aussi là que se concentrent la majorité des erreurs des jeunes marques. La bonne nouvelle : les règles sont précises, et une fois votre modèle construit, il sert pour toute votre gamme.

Les mentions obligatoires

Ces mentions doivent figurer de façon **lisible, visible et indélébile** sur le contenant et, s'il y en a un, sur l'emballage extérieur. En France, les mentions rédigées doivent être en **français**.

Mention	En pratique	Point de vigilance
Personne Responsable	Votre nom ou raison sociale et votre adresse	L'adresse doit permettre de vous joindre et d'accéder au DIP
Contenu nominal	En grammes ou en millilitres	Non obligatoire pour les très petits formats (moins de 5 g ou 5 ml)
Durée de conservation	Une date « à utiliser de préférence avant » si la durée est de 30 mois ou moins ; sinon, le symbole du pot ouvert avec le nombre de mois après ouverture	La durée doit être justifiée par vos tests de stabilité
Précautions d'emploi	Celles exigées par le règlement et par votre évaluateur	Ne les inventez pas, ne les oubliez pas
Numéro de lot	Le numéro défini au chapitre 8	Sur chaque unité
Fonction du produit	« Baume pour les lèvres », « savon pour le corps »	Sauf si elle est évidente au vu du produit
Liste des ingrédients	Noms INCI, précédés du mot « Ingrédients »	Peut figurer seulement sur l'emballage extérieur

Quand la place manque vraiment (un savon emballé dans un simple papier, un très petit contenant), certaines mentions peuvent figurer sur une notice ou une étiquette jointe, signalée par le symbole d'une main tenant un livre ouvert.

Écrire la liste des ingrédients

- Utilisez les **noms INCI** exacts, ceux de vos fiches techniques ;
- Classez les ingrédients **par ordre décroissant de poids** au moment de leur incorporation ;
- Les ingrédients présents à **1 % ou moins** peuvent être cités dans le désordre, après les autres ;
- Les **colorants** sont indiqués à la fin, par leur numéro CI ;
- Un mélange parfumant ou d'huiles essentielles utilisé comme parfum s'écrit « Parfum », **suivi des allergènes** à déclarer.

Les nouveaux allergènes à déclarer

Le règlement (UE) 2023/1545 a fortement élargi la liste des **allergènes parfumants** à déclarer individuellement, passant d'environ 26 à plus de 80 substances. Un allergène doit apparaître dans la liste des ingrédients dès qu'il dépasse :

- **0,001 %** dans un produit qui reste sur la peau (crème, baume, huile) ;
- **0,01 %** dans un produit rincé (savon, shampoing, gel douche).

Depuis le **31 juillet 2026**, tout nouveau produit mis sur le marché doit respecter cette nouvelle liste. Les produits mis sur le marché avant cette date ont jusqu'au 31 juillet 2028 pour être mis en conformité.

C'est pourquoi la déclaration d'allergènes à jour de vos fournisseurs (chapitre 4) est indispensable : c'est à partir d'elle que l'on calcule ce qui doit figurer sur votre étiquette.

Les 10 erreurs les plus fréquentes

1. **Pas de numéro de lot**, ou le même pour toute la production.
2. **Une adresse incomplète** ou celle d'une plateforme de vente à la place de la Personne Responsable.
3. **Une liste d'ingrédients en noms courants** (« huile d'olive bio ») au lieu des noms INCI.
4. **Les allergènes oubliés**, notamment ceux apportés par les huiles essentielles.
5. **Une liste établie selon l'ancienne réglementation** des allergènes pour un produit lancé après juillet 2026.
6. **Aucune durée de conservation**, ou un symbole de pot ouvert sans nombre de mois.
7. **Le contenu nominal manquant** ou sans unité.
8. **Des précautions d'emploi absentes**, alors que l'évaluateur les a demandées.
9. **Une allégation de soin** (« apaise l'eczéma », « soigne les boutons ») qui transforme le produit en médicament.
10. **Une étiquette qui se décolle ou s'efface** à l'eau, ce qui est fréquent sur les savons et les produits de douche.

Et l'emballage ?

Vos emballages sont aussi concernés par les règles françaises sur le **tri et le recyclage** (logo Triman et consignes de tri) et par la responsabilité élargie du producteur, qui peut imposer d'adhérer à un éco-organisme. Ces obligations, qui dépendent de vos volumes et de vos canaux de vente, sont détaillées dans le tome 4.

EN PRATIQUE

- [ ] Construire un modèle d'étiquette avec toutes les mentions obligatoires
- [ ] Calculer les allergènes de chaque produit à partir des déclarations fournisseurs
- [ ] Faire relire le projet d'étiquette par votre évaluateur de sécurité
- [ ] Tester la résistance de l'étiquette à l'eau et aux frottements
- [ ] Relire l'étiquette avec la checklist des 10 erreurs avant d'imprimer

L'erreur à éviter :

imprimer 500 étiquettes avant la validation de l'évaluateur. Une seule précaution d'emploi ajoutée, et tout le stock est à jeter.

Le regard de l'usine :

chaque étiquette passe par un « bon à tirer » relu par plusieurs personnes : marketing, réglementaire, qualité. Faites-vous relire par quelqu'un d'autre : c'est l'œil neuf qui trouve l'erreur.

CHAPITRE 10

Après la vente

Votre responsabilité ne s'arrête pas à la caisse. Une réclamation bien gérée renforce la confiance d'un client ; une réaction cutanée mal gérée peut mettre fin à votre activité. L'objectif de ce chapitre : savoir quoi faire **avant** que cela arrive.

Les réclamations

Toute remarque d'un client sur un produit (texture changée, odeur bizarre, flacon qui fuit, rougeur après usage) est une réclamation. Pour chacune :

1. **Enregistrer** : date, client, produit, numéro de lot, description, photos si possible ;
2. **Analyser** : comparer avec l'échantillon du même lot (chapitre 8), vérifier la fiche de fabrication, chercher si d'autres réclamations concernent ce lot ;
3. **Répondre** au client, rapidement et sans vous défendre à tout prix ;
4. **Décider** d'une action : aucune, correction de la recette ou du procédé, blocage du lot restant ;
5. **Conserver** la trace dans votre registre des réclamations.

La cosmétovigilance

Un **effet indésirable** est une réaction nuisible pour la santé attribuée à l'utilisation normale du produit : rougeurs, démangeaisons, brûlures, eczéma de contact.

Un effet indésirable est dit **grave** lorsqu'il entraîne une incapacité temporaire ou permanente, un handicap, une hospitalisation, des anomalies congénitales, un risque vital immédiat ou un décès.

Situation	Ce que vous devez faire
Effet indésirable non grave	L'enregistrer, l'analyser, en informer votre évaluateur de sécurité et le prendre en compte dans le DIP
Effet indésirable grave	Le déclarer **sans délai** aux autorités, en France via le portail officiel de signalement des événements sanitaires, et informer votre évaluateur

Dans tous les cas, conseillez au client d'arrêter immédiatement l'utilisation et, si nécessaire, de consulter un médecin. Ne posez jamais de diagnostic vous-même.

Retirer ou rappeler un lot

Si un lot présente un risque ou n'est pas conforme :

- **Arrêtez immédiatement** la vente du lot concerné et isolez le stock restant ;
- Si des produits ont déjà été vendus et qu'il existe un risque pour la santé, **informez la DGCCRF** et organisez le **rappel** auprès des acheteurs ;
- En France, les rappels de produits auprès des consommateurs doivent être **déclarés sur le site public RappelConso** ;
- Contactez directement vos clients en ligne et vos revendeurs, et affichez l'information sur vos stands et vos réseaux ;
- Documentez tout : nombre d'unités concernées, récupérées, détruites.

C'est ici que votre traçabilité prend toute sa valeur : un numéro de lot précis permet de rappeler 40 pots au lieu de toute votre production.

EN PRATIQUE

- [ ] Créer un registre des réclamations
- [ ] Préparer un message type de réponse à un client qui signale une réaction
- [ ] Enregistrer dans vos favoris le portail de signalement et le site RappelConso
- [ ] Rédiger en une page votre procédure de rappel, avant d'en avoir besoin

L'erreur à éviter :

supprimer un commentaire négatif sur une réaction cutanée au lieu de le traiter. C'est une information de sécurité, et vous en êtes responsable.

Le regard de l'usine :

dans l'industrie, chaque réclamation reçoit un numéro, une analyse et une conclusion écrite. Les réclamations ne sont pas des échecs : ce sont les meilleures données pour améliorer vos produits.

CHAPITRE 11

Rétroplanning, budget et passage à l'échelle

Comptez en moyenne **3 à 5 mois** entre la décision de vendre et la première vente conforme, pour une gamme de 3 produits sans eau. Les tests de stabilité et le délai de l'évaluateur fixent le rythme : tout le reste peut avancer en parallèle.

Le rétroplanning type

Semaines	Étape	Chapitre
1 à 2	Choisir les produits, créer l'entreprise, souscrire l'assurance	1, 2
2 à 4	Aménager l'atelier, sélectionner les fournisseurs, réunir les documents	3, 4
3 à 6	Mettre au point les formules et les figer	5
6 à 14	Tests de stabilité et de compatibilité dans l'emballage final ; contacter l'évaluateur	6
12 à 16	Rapport de sécurité, DIP complet, étiquettes validées et imprimées	6, 9
16	Déclaration d'établissement, notification CPNP	3, 7
17	Fabrication du premier lot, libération, première vente	8

Le budget de démarrage

Les montants ci-dessous sont des **ordres de grandeur indicatifs** pour 3 produits sans eau. Ils varient fortement selon vos choix : demandez toujours des devis.

Poste	Ordre de grandeur	Commentaire
Immatriculation en micro-entreprise	0 €	Démarche gratuite en ligne
Déclaration d'établissement et notification CPNP	0 €	Démarches gratuites
Assurance responsabilité civile professionnelle	200 à 600 € par an	Vérifier que les cosmétiques sont couverts
Matériel de base	150 à 400 €	Balance, thermomètre, pH-mètre, ustensiles, contenants
Matières premières des essais et premiers lots	200 à 500 €	Selon la qualité et les volumes
Évaluation de la sécurité	600 à 2 000 €	Selon l'évaluateur, la complexité et les variantes
Tests (stabilité, compatibilité, microbiologie)	300 à 1 500 €	Plus élevé pour les produits contenant de l'eau
Emballages et étiquettes	200 à 500 €	Premier stock
Total indicatif	**1 700 à 5 500 €**	

C'est un investissement réel, mais il se fait **une fois par formule**. Ensuite, chaque lot ne vous coûte plus que les matières premières, les emballages et votre temps. D'où l'intérêt d'une gamme courte (chapitre 5).

Fixer son prix sans se tromper

Un piège fréquent : calculer son prix uniquement sur le coût des ingrédients. Intégrez aussi :

- l'amortissement des coûts réglementaires sur le nombre d'unités prévues ;
- les emballages, étiquettes, frais de port et commissions des plateformes ;
- les cotisations sociales et votre temps de fabrication, d'emballage et de vente.

Quand passer chez un façonnier

Fabriquer soi-même a ses limites. Il est temps d'envisager un laboratoire sous-traitant quand :

- vos volumes dépassent ce que vous pouvez fabriquer seul avec rigueur ;
- vous voulez lancer des crèmes, des gels ou des produits complexes ;
- des revendeurs (pharmacies, grands magasins, distributeurs) exigent un fabricant certifié ISO 22716 ;
- vous préférez consacrer votre temps à votre marque et à vos ventes.

C'est tout le sujet du **tome 2** de la collection : choisir son façonnier, rédiger son cahier des charges et piloter un lancement en marque.

EN PRATIQUE

- [ ] Construire votre rétroplanning avec des dates réelles
- [ ] Demander les devis nécessaires pour chiffrer votre propre budget
- [ ] Calculer votre prix de vente avec tous les coûts

L'erreur à éviter :

fixer une date de lancement (marché de Noël, salon) avant d'avoir les résultats de stabilité. Les tests ne se raccourcissent pas.

Le regard de l'usine :

un lancement se planifie à rebours, depuis la date de mise en vente, en ajoutant une marge de sécurité à chaque étape. Les retards arrivent toujours là où on ne les attend pas.

Annexes

A. La checklist finale avant la première vente

- [ ] Mon produit est bien un cosmétique, et mes textes ne promettent pas de soigner
- [ ] Mon entreprise est immatriculée et mon assurance couvre les cosmétiques
- [ ] Mon atelier est organisé, nettoyé selon un plan écrit, et déclaré
- [ ] J'ai les documents de chaque matière première, dont les déclarations d'allergènes à jour
- [ ] Chaque formule est écrite en pourcentages et en noms INCI
- [ ] Les tests de stabilité et de compatibilité sont faits dans l'emballage final
- [ ] Chaque formule a un rapport de sécurité signé
- [ ] Chaque produit a un DIP complet, accessible à l'adresse de l'étiquette
- [ ] Chaque produit et chaque variante est notifié sur le CPNP
- [ ] Mes étiquettes contiennent toutes les mentions obligatoires et ont été relues
- [ ] Chaque lot a une fiche de fabrication, un numéro et un échantillon conservé
- [ ] Je sais comment traiter une réclamation, déclarer un effet grave et rappeler un lot

B. Glossaire

Terme	Définition simple
Allégation	Tout ce que vous affirmez sur le produit (« hydratant », « naturel », « sans parfum »)
BPF	Bonnes pratiques de fabrication : les règles pour fabriquer proprement et de façon reproductible
Challenge test	Test qui vérifie que le conservateur protège le produit contre les contaminations
CMR	Substances cancérogènes, mutagènes ou toxiques pour la reproduction, interdites ou très encadrées
CosIng	Base de données européenne des ingrédients cosmétiques et de leur statut
CPNP	Portail européen de notification des produits cosmétiques
DGCCRF	Administration française chargée notamment de la surveillance du marché des cosmétiques
DIP	Dossier d'Information Produit, à tenir à la disposition des autorités
Effet indésirable grave	Réaction qui entraîne notamment une hospitalisation, un handicap ou un risque vital
Évaluateur de sécurité	Professionnel qualifié qui évalue et signe le rapport de sécurité
IFRA	Association internationale du parfum, qui fixe les doses maximales des substances parfumantes
INCI	Nomenclature internationale des ingrédients cosmétiques, utilisée sur les étiquettes
ISO 22716	Norme de référence des bonnes pratiques de fabrication cosmétiques
Lot	Quantité fabriquée en une fois, dans les mêmes conditions, identifiée par un numéro unique
PAO	Période après ouverture : durée d'utilisation une fois le produit ouvert
Personne Responsable	Personne ou entreprise établie dans l'UE qui garantit la conformité du produit
Rapport de sécurité	Document qui démontre que le produit est sûr dans des conditions normales d'utilisation

C. Les adresses officielles

Ressource	À quoi elle sert
Règlement (CE) n°1223/2009	Le texte de référence, avec ses annexes
Fiche pratique DGCCRF sur les produits cosmétiques	Les obligations résumées par l'administration
Déclaration d'établissement cosmétique	Déclarer votre atelier auprès de la DGCCRF
Base CosIng	Vérifier le statut d'un ingrédient
Portail CPNP	Notifier vos produits
Portail de signalement des événements sanitaires	Déclarer un effet indésirable grave
RappelConso	Déclarer un rappel de produit

D. Avertissement

Ce guide est un outil d'information pratique, fondé sur l'expérience de l'auteur et sur les textes en vigueur à sa date de rédaction (octobre 2026). Il ne constitue ni un avis juridique, ni une évaluation de la sécurité, et ne remplace pas votre évaluateur de sécurité ni les autorités compétentes. La réglementation évolue : vérifiez les textes officiels avant toute décision. Les acheteurs de ce tome reçoivent gratuitement ses mises à jour pendant 12 mois.

Dans la même collection : Tome 2 – Lancer sa marque cosmétique conforme avec un façonnier · Tome 3 – Bio, naturel, vegan, halal : choisir et obtenir ses labels · Tome 4 – Promouvoir et vendre sa marque cosmétique sans faux pas.

À propos de l'auteur

Kamel Kaid accompagne la fabrication et la qualité des produits cosmétiques et de santé depuis plus de quinze ans.

Diplômé en chimie, formé à l'**ISIPCA**, l'école de référence de la parfumerie et de la cosmétique, il débute en fabrication de produits cosmétiques au sein d'un grand groupe international. Il rejoint ensuite un façonnier cosmétique, où il exerce pendant douze ans au contrôle qualité, comme technicien puis comme responsable référent qualité et expert couleur. Il devient ensuite responsable qualité d'un fabricant cosmétique.

Au fil de ces années, il a validé des formules certifiées bio, piloté des reformulations, contrôlé la conformité de l'étiquetage, rédigé des cahiers des charges avec les marques et accompagné le passage du laboratoire à la production industrielle, au carrefour des équipes de recherche, de production, de marketing et des marques clientes.

Il dirige aujourd'hui une équipe de contrôle qualité dans l'industrie du diagnostic médical, un secteur soumis au marquage CE et à des exigences qualité parmi les plus strictes.

Ses domaines d'expertise : bonnes pratiques de fabrication et ISO 22716, systèmes de management de la qualité, certifications bio, étiquetage et conformité réglementaire.

Il a créé la collection *Cosmétique Conforme* pour mettre ce savoir d'usine à la portée des artisans et des créateurs de marques.