

## Accès au marché européen des cosmétiques

### **Formation & rencontres avec des experts internationaux spécialistes du secteur des produits cosmétiques dans le marché européen**

- Date** : 13 septembre 2017
- Lieu** : Maison de l'Exportateur, salle de conférence au 1<sup>er</sup> étage
- Langue** : Anglais, avec un traducteur en français
- Entreprises cibles** : Représentants des entreprises qui planifient l'export ou qui exportent déjà des produits cosmétiques et des ingrédients en l'Union européenne, ainsi que les personnes des BSO, des institutions consultatifs internationales & privées

**Date limite**

**des inscriptions** : 08 septembre 2017

**Frais de participation** : 30 DT

**Formateurs & Experts:** Mr Robbie Hogervorst, expert en sourcing cosmétique de "ProFound – Advisors in Development"

Mme Kathrin Seelige, experte en sourcing & achat du "Import Promotion Desk"

Programme	Thèmes	Format
<u>09.00 - 09.30</u>	Ouverture du Séminaire : Introduction & présentation de l'action par le CEPEX et son partenaire allemand Import Promotion Desk	
<u>09.30 - 10.30</u> <b>Présentation du marché européen</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1- Le marché européen des produits cosmétiques destinés aux consommateurs finaux.</li> <li>2- Les ingrédients et semi-produits destinés à la production. <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Segments de marché</li> <li>❖ Catégories de produits</li> <li>❖ Distribution : Ou vendre les produits ?</li> </ul> </li> </ol>	Présentation par Robbie Hogervorst
<u>10.30 - 10.45</u>	Pause-café	
<u>10.45 - 11.30</u> <b>Conditions d'accès au marché</b>	Les conditions d'accès au marché des matières premières (ingrédients) et des produits finis.	Présentation par Robbie Hogervorst

Programme	Thèmes	Format
<p><b><u>11.30 – 13.00</u></b></p> <p><b>Faire son entrée efficacement dans le marché européen</b></p>	<p>Eléments clés pour d'une entrée efficace au marché.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Analyse SWOT</li> <li>❖ Répondre aux conditions d'accès au marché</li> <li>❖ Trouver un accès au marché</li> <li>❖ Communication : exigences et anecdotes</li> <li>❖ Les tabous en communication</li> <li>❖ Acheteurs et partenaires</li> </ul> <p>Success story :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Natura du Brésil</li> <li>- Rain de l'Afrique du Sud</li> <li>- Hammam Secrets du Maroc</li> </ul>	<p>Présentation par Robbie Hogervorst</p>
<p><b><u>13.00 - 14.00</u></b></p>	<p>Pause-déjeuner</p>	
<p><b><u>14.00 – 15.30</u></b></p> <p><b>Table ronde : questions pratiques &amp; réponses sur le marché européen des cosmétiques</b></p>	<p>Table ronde avec modérateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Les participants à la Table ronde : <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>Heinrich Heinrichs, CEO de africrops! GmbH</b> <a href="http://africrops.de/en/trade/">http://africrops.de/en/trade/</a></li> <li>➢ <b>Erica Ramsay, CEO de Spa Vivent GmbH</b> <a href="https://www.spavivent.de/">https://www.spavivent.de/</a></li> <li>➢ <b>Walter De Boeck, Sourcing Expert &amp; Sourcing Manager a CIME bvba</b> <a href="http://cime-skinicare.com/en">http://cime-skinicare.com/en</a></li> <li>➢ <b>Carsten Richter, Purchase manager de All Organic Treasures GmbH</b> <a href="http://www.aot.de/en/home.html">http://www.aot.de/en/home.html</a></li> </ul> </li> <li>❖ Brève présentation de leurs profils (15min chacun).</li> <li>❖ Discussions &amp; questions-réponses.</li> </ul>	<p>Discussion de groupe modéré par Kathrin Seelige (IPD)</p>
<p><b><u>15.30 – 17.00</u></b></p> <p><b>Rencontres en face-à-face avec les experts allemands</b></p>	<p>Rencontre entre experts, importateurs et participants</p> <p>Rencontre personnelle avec les experts et les importateurs</p> <p>Café, thé, gâteau</p>	<p>Réunion ouverte</p>
<p><b><u>17.00 – 17.30</u></b></p>	<p>Petite réception « Meet &amp; Greet » avec les experts allemands</p>	<p>Informelle</p>