

MARCHÉ ESPAGNOL & COSMÉTIQUE FRANÇAISE

Quelle stratégie gagnante pour les PME françaises ?

Le marché de la cosmétique espagnole est le 5ème marché de l'UE.

Très convoité par les marques françaises - 4 867 millions euros en valeur - c'est un marché en croissance qui offre des opportunités en distribution mass market (41 % du marché), en distribution sélective (31%), pharmacie et parapharmacie (20%) et salons de coiffures (8%) qu'ils faut aborder de façon structurée.

La conférence - atelier est proposée par les CCI françaises en Espagne, en collaboration avec ITHIKOS, expert du secteur cosmétique en France et en Espagne, proposent aux PME françaises développant des produits innovants et à forte valeur ajoutée de confronter leurs connaissances marché, partager leurs expériences et tester ensemble des stratégies d'approche.



CONFERENCE - ATELIER

La rencontre « **marché cosmétique espagnol** » vous permet de saisir le marché espagnol pour vous y introduire pertinemment et investir judicieusement.

Pour cela, notre expert cosmétique, Pierre Bancon, partage ses connaissances du marché, la structure de la filière, son évolution par grande famille de produits, les principaux acteurs de la distribution cosmétique, afin de vous permettre d'identifier les concurrents et potentiels collaborateurs.



PROFILS DES PARTICIPANTS

PMEs à haute performance du secteur cosmétique : pharmacie, parfumerie et salon de coiffure.

- Directeurs généraux
- Directeurs marketings
- Directeurs commerciaux



OBJECTIFS

- ✓ Comprendre le marché espagnol de la cosmétique
- ✓ Définir votre positionnement
- ✓ Entendre les acheteurs
- ✓ Visiter des points de vente
- ✓ Clarifier la stratégie et identifier les opportunités
- ✓ Définir les moyens à mettre en œuvre pour se développer en Espagne

INTERVENANTS

PIERRE BANCON | ANIMATEUR DE CONFERENCE



25 ans d'expérience dans la filière cosmétique en Espagne. Chez L'OREAL il fut chargé du marketing KERASTASE et du lancement et développement de la marque REDKEN en Espagne puis en Europe.

Directeur de Marque AVEDA (2006-2018) au sein du groupe ESTE LAUDER, marque cosmétique professionnelle naturelle et bio de luxe, sélective et vendue dans différents canaux de vente (Omnichannel). Il a créé ITHIKOS, entreprise de conseil spécialisée dans l'accompagnement dans la transformation de PME Haute Performance du secteur cosmétique. www.ithikosconsulting.com

EN PRATIQUE



LIEU ET DATE

CCI France Espagne
Barcelone
2 au 4 avril 2019



PRIX

700 euros HT (1er participant)
300 euros HT (2e participant)



INCLUS

- Participation au séminaire
- Visite des points de vente
- Matériel pédagogique
- Trois repas

INSCRIPTION

Contactez votre interlocuteur : Bastien Hualpa | hualpa@camarafrancesa.es | +34 93 270 24 50

MODALITÉS

La prestation vous sera facturée sans TVA espagnole à condition de nous communiquer votre numéro d'identification de TVA intra-communautaire

FR

La prestation ne sera enregistrée qu'accompagnée du règlement par virement comme suit :

Banque : Société Générale

Titulaire du compte : Chambre de commerce et d'industrie française de Barcelone

Nom de l'agence : SG clientèle privée Coordonnées bancaires Internationales :

IBAN 30003 03002 00037270226 82

BIC SOGEFRPP

Facture acquittée établie en régularisation du paiement.

PERSONNE DE CONTACT

Bastien HUALPA DE SCHUYTER

CCI France Espagne

Barcelone

Tel : +34 93 270 24 50

Mail : hualpa@camarafrancesa.es

PROGRAMME

MARDI 02 AVRIL

ACCUEIL ET BIENVENUE

20h30-22h30 **COCKTAIL DINATOIRE**

La CCI France Espagne de Barcelone et le cabinet ITHIKOS, vous accueillent pour présenter votre programme de deux jours, remettre le matériel pédagogique et vous souhaiter la bienvenue.

MERCREDI 03 AVRIL

MARCHÉ ESPAGNOL : TENDANCES, ACTEURS ET ACHETEURS

09h30-11h00 Réunion d'accueil et d'information

11h00-12h30 **PRESENTATION DU MARCHÉ ESPAGNOL**

- ✓ La présentation du panorama actuel pour appréhender les tendances du marché et identifier les concurrents et potentiels collaborateurs.
- ✓ Les spécificités du marché, la structure de la filière, son évolution par grande famille de produits, les principaux acteurs de la distribution cosmétique.

12h45-13h30 **QUESTIONS & REPONSES**

Confrontez vos connaissances marché, partagez vos expériences et premières réflexions ensemble de stratégies d'approche du marché espagnol.

15h00-19h00 **VISITES DES POINTS DE VENTE**

- ✓ Des fiches descriptives des magasins sont à votre disposition pour explorer et identifier la concurrence et leur positionnement.
- ✓ Visites des points de vente : Sephora, Julia, para-pharmacie.
- ✓ Vos notes seront exploitées pour notre exercice de benchmarking le jour 2 lors de l'atelier.

JEUDI 04 AVRIL

ATELIER : ADAPTEZ VOTRE STRATÉGIE AU MARCHÉ

09h30-10h15 Agenda et objectifs de la journée

10h20-13h00 **ATELIER DE BENCHMARKING**

A travers des documents déjà définis et que vous devrez compléter, notre expert cosmétique animera cet atelier. L'objectif est que chaque participant puisse avoir réfléchi à une première approche marché.

La richesse de cet atelier viendra de la réflexion de groupe et de l'échanges entre tous qui permettront d'identifier les moyens et les clés de succès pour se développer en Espagne.

13h00-13h30 **PRESENTATION DES ACTIONS A VENIR**

Cet évènement permet de définir et établir un plan d'action pratique sur 2019. La CCI de Barcelone et ITHIKOS vous présenteront les services qui pourraient vous intéresser pour approfondir et investir sur le marché espagnol des cosmétiques

13h30-15h40 **CONCLUSIONS, DEJEUNER ET DEPART**

Synthèse des travaux sur ces deux jours de travail.
Faites-nous part de votre satisfaction et profitez du déjeuner pour échanger.