CATALOGUE DE FORMATIONS 2021

COSME BIO®

Association Professionnelle
de Cosmétique Ecologique et Biologique

Édito

Par Romain Ruth, Président de Cosmébio

À l'heure où j'écris ces lignes, nous sommes nombreux à regretter que les temps changent aussi vite, qu'une simple poignée de main paraisse si exotique, que le rouge à lèvre sous les masques bleus se soit soudain fait aussi rare… ou que nos réunions de travail et de famille se déroulent derrière des écrans, le plus souvent.

Les temps changent à toute vitesse ! Laissant parfois derrière eux un parfum amer d'alcool dénaturé. À l'heure où j'écris ces lignes, les campagnes sont presque désertes et les rues sont assez vides ; mais les réseaux eux sont saturés. Les liens se nouent donc ailleurs : nous nous adaptons, pour le pire, mais aussi pour le meilleur.

Le meilleur c'est tout de même cette compréhension définitive que la cosmétique est indispensable. Que le soin de la peau, des mains notamment, mais pas seulement, demeure essentiel. De ce point de vue, la première des médecines reste l'hygiène. Ainsi, cette crise sanitaire nous aura tous - des consommateurs aux pouvoirs publics, en passant par des entreprises - fait redécouvrir des vérités aussi absolues qu'ancestrales !

Si l'on ajoute à cette prise de conscience la mise en lumière aveuglante du lien qui existe pourtant depuis toujours entre santé et environnement, il nous reste à continuer, avec résolution, sur le chemin que les adhérents de Cosmébio ont défriché, il y a maintenant près de deux décennies. Nous étions de plus en plus entendus. Nous sommes maintenant de plus en plus compris. C'est un fait.

Encore faut-il se faire connaître pour des marques qui se digitalisent à marche forcée, ouvrir grand ses bras aux tendances pertinentes et aux innovations éthiques, mais encore se tenir à jour des contraintes réglementaires qu'on déplore, parfois, mais qui nous obligent aussi, souvent, à rester en tous points dans le large sillon d'une démarche de progrès. La formation reste la pierre de touche de cette démarche.

Pour cette nouvelle année 2021, qui s'annonce pleine des espoirs suscités par le retour à une vie qui reprendrait tout ce qui nous manque, et qui s'augmenterait peut-être des nouvelles bonnes pratiques – souhaitons tout de même que l'on s'embrasse encore un peu ! – vous trouverez la formation qui ira comme un gant à vos équipes masquées. Et pourquoi pas une formation sur mesure aussi pour vous qui me lisez ?

Bien à vous.

Romain Ruth

DEUX PICTOS POUR DISTINGUER LES FORMATS DES MODULES

Formation présentielle

Formation à distance

Calendrier 2021

Inscriptions sur

www.cosmebio.org

QUALIANOR Organisme certifié QUALIOPI® Référentiel National Qualité (RNQ)

Des modules pour former tous les métiers

JANVIER	26	Distanciel	Tendances produits/ingrédients	Page 5
FÉVRIER	09	Distanciel	Dernières actualités réglementaires	Page 6
	25	Distanciel	Découverte du marché des cosmétiques naturels et bio	Page 21
MARS	11	Paris	Référencement naturel - SEO	Page 11
	18	Distanciel	Influence Marketing	Page 11
	30	Distanciel	Responsabilité Sociétale des Entreprises	Page 19
AVRIL	01	Aix/Distanciel	Allégations, revendications et publicité	Page 7
	8 ou 9	Distanciel	Le vrac en cosmétique	Page 21
	13	Aix/Distanciel	Éco-conception	Page 8
MAI	6	Distanciel	Découverte du marché des cosmétiques naturels et bio	Page 21
	18-20	Distanciel	Biodégradabilité et écotoxicité	Page 9
	27-28	Distanciel	DIY cosmétique	Page 21
JUIN	03	Distanciel	Développement commercial	Page 15
	07-08	Distanciel	Exporter en Chine	Page 15
	24	Distanciel	Stratégie web : Facebook - niveau 2	Page 11
	29	Distanciel	Stratégie web : Instagram et Pinterest - niveau 1	Page 12
JUILLET	01	Distanciel	Stratégie web : Twitter et LinkedIn - niveau 1	Page 12
	08	Paris	Négociations commerciales en Pharmacies	Page 15
AOÛT	Pas de formation prévue en août			
SEPTEMBRE	02	Distanciel	Découverte du marché des cosmétiques naturels et bio	Page 21
	09	Paris	Google Adwords	Page 12
	23-24	Paris	Référencement en Magasins bio et GMS	Page 16
	30	Distanciel	Assurance Qualité et bonnes pratiques de fabrication	Page 7
OCTOBRE	04-05	Distanciel	Exporter aux États-Unis	Page 16
	07	Paris	Éco-conception	Page 8
	14-15	Distanciel	Certification Cosmos	Page 9
NOVEMBRE	18	Aix/Distanciel	Allégations, revendications et publicité	Page 7
	25-26	Distanciel	Ingrédients en débat	Page 9
DÉCEMBRE	09	Distanciel	Tendances Packagings	Page 5
	14	Distanciel	Découverte du marché des cosmétiques naturels et bio	Page 21

Webinaires Tendances

Découvrir les innovations

TENDANCES PRODUITS/INGRÉDIENTS

Nouvelles attentes des consommateurs et tendances produits/ingrédients

DATE & FORMAT

26 janvier 2021 // Webinaire - 3 heures

OBJECTIFS

- Avoir les clés pour anticiper ses produits de demain

PUBLIC CIBLE

- R&D et Formulation
- Marketing

CONTENU

- Quelles attentes consommateurs et tendances de consommation, en termes d'ingrédients, textures, formats, produits ?
- Quels sont les nouveaux produits qui font le buzz ?
- Comment les attentes des consommateurs se sont-elles transformées depuis mars 2020 ?
- Quelles nouvelles manières de vivre et recherche de sens impactent aussi la beauté ?

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

TENDANCES PACKAGINGS

Attentes des consommateurs et innovations

DATE & FORMAT

09 décembre 2021 // Webinaire - 3 heures

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la certification
- Découvrir les dernières tendances (matériaux, usage…)
- Connaître les attentes des consommateurs (perception et motivation d'achat)

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Réglementaire
- Marketing
- Dirigeant

CONTENU

- Retour sur les innovations packagings (salons France et International)
- Restitution de sondages consommateurs
- Les enjeux de l'éco-conception
- Intervention d'un expert de l'emballage
- Questions-réponses

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Formation en partenariat avec clusterbio AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Réglementation

Valider la conformité de ses produits

DERNIÈRES ACTUALITÉS RÉGLEMENTAIRES

Quelles sont les mises à jour réglementaires cosmétiques ?

DATE & FORMAT

09 février 2021 // Classe virtuelle - 2 heures

OBJECTIFS

- Découvrir les évolutions du Règlement Cosmétique Européen
- Avoir un point à date des différents sujets de l'actualité réglementaire
- Intégrer dans ses formulations les nouvelles contraintes réglementaires

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Réglementaire
- Qualité
- Direction d'entreprise

CONTENU

- Actualité Européennes (projets de réglementation – substances en cours d'évaluation)
- Acte OMNIBUS (vers l'interdiction de nouvelles substances)
- IFRA 49
- Etiquetage des allergènes (vers de nouvelles dispositions)
- Stratégie européenne sur les substances chimiques – Focus sur les microplastiques et perturbateurs endocriniens
- Conséquences du BREXIT
- Produits « frontière » (borderline)
- Statut des gels hydroalcooliques

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

ALLÉGATIONS, REVENDICATIONS ET PUBLICITÉ

L'existant et les nouveautés

DATES, LIEU & FORMATS

1er avril ou 18 novembre 2021 à Aix en Provence
Présentiel - Avec Option Distanciel - 1 journée

OBJECTIFS

- Savoir justifier les allégations
- Choisir ses allégations et sa communication en toute connaissance
- Se préparer aux futures évolutions

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Service réglementaire
- Marketing

CONTENU

- Contexte et textes réglementaires
- Régime d'auto-régulation
- Les six critères communs du Réglement Européen : définitions et exemples
- Allégations « sans » : « l'esprit » du texte, ce qui est permis, ce qui est interdit
- Allégations « hypoallergénique » : « l'esprit » du texte, comment justifier ce type d'allégation ?
- Comment justifier une allégation ?
- Travail autour des étiquetages, des supports de communication des stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Formation en partenariat avec COSMED

ASSURANCE QUALITÉ ET BONNES PRATIQUES DE FABRICATION

Comment mettre en place un système efficace ?

DATE & FORMAT

30 septembre 2021 // Classe virtuelle - 7 heures

OBJECTIFS

- Découvrir les fondamentaux de la démarche Qualité et des BPF (Bonnes Pratiques de Fabrication) pour les mettre en place dans son entreprise
- Connaître les exigences réglementaires et les exigences de la norme ISO 22716 en matière de qualité et de BPF afin d'assurer la qualité et la conformité des produits
- Appréhender les spécificités des produits cosmétiques bios

PUBLIC CIBLE

- Qualité
- Réglementaire
- Dirigeant

CONTENU

- Les principes fondamentaux du management de la qualité
- Comment mettre en place efficacement la démarche qualité dans son entreprise :
  Déployer la démarche Qualité
  La démarche Qualité en Production : sur site / sous-traitance hors du site
  Libération du produit fini
  Suivi et exploitation des résultats
- Les audits Qualité
- Qualité et BPF dans le secteur des cosmétiques (Principes et objectifs, personnel, locaux et équipements, matières premières et articles de conditionnement, production, contrôle, réclamations)

PRÉREQUIS

Aucun - Des notions sur le management de la qualité seraient un plus.

Recherche & Développement

Concevoir ses produits

ECO-CONCEPTION
Améliorer la performance de votre entreprise

DATES, LIEUX & FORMATS

13 avril 2021 à Aix-en-Provence
Présentiel - Avec option Distanciel - 1 journée

07 octobre 2021 à Paris // Présentiel - 1 journée

OBJECTIFS

- Comprendre comment l'éco-conception peut améliorer la performance économique de votre entreprise
- Connaître les facteurs clés de succès de la démarche d'éco-conception
- Connaître la méthode et les outils

PUBLIC CIBLE

- Dirigeants

CONTENU

- Principes de la démarche d'éco-conception
- Intérêt de l'éco-conception pour l'entreprise
- Facteurs de rentabilité d'un produit éco-conçu
- Les 6 étapes d'une démarche d'éco-conception : organisation, évaluation environnementale, pistes d'amélioration, évaluation comparative, valorisation de l'offre produit et stratégie de communication
- Conseils opérationnels et études de cas en cosmétique

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Formation en partenariat avec COSMED

BIODÉGRADABILITÉ ET ÉCOTOXICITÉ
Critères d'évaluation d'un impact environnemental

DATES & FORMAT
18 et 20 mai 2021
Classe virtuelle - 2 modules de 3 heures 30

OBJECTIFS

- Découvrir le contexte et les enjeux de l'éco-formulation au regard des critères de biodégradabilité et d'écotoxicité
- Acquérir les connaissances indispensables à la compréhension de ces notions
- Connaître et définir son choix de méthode en combinaison de ces deux critères
- Exploiter des résultats d'essais en laboratoire
- Développer, évaluer et/ou enrichir une stratégie de développement de produits cosmétiques à impact environnemental

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Réglementaire

CONTENU

Module 1 :
- Contexte de l'évaluation de l'impact environnemental des ingrédients et des formules
- Principaux paramètres d'évaluation de l'impact aquatique Acute aquatic toxicity, Chronic aquatic toxicity...
- Biodégradabilité : notion et présentation des méthodes d'analyses associées

Module 2 :
- Eco-toxicité : notion et présentation des méthodes d'analyses associées
- Stratégie d'évaluation de l'impact des ingrédients et formules sur la ressource Eau : combinaison des critères de biodégradabilité et d'écotoxicité arbre de décision, limitations de l'évaluation
- Cas d'applications

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

CERTIFICATION COSMOS
Référentiel et processus de certification

DATES & FORMAT
14 et 15 octobre 2021
Classe virtuelle - 2 modules de 3 heures

OBJECTIFS

- Découvrir les exigences du référentiel pour développer un produit certifié Cosmos
- Comprendre les rôles et responsabilités de chacun afin de préparer au mieux son audit de certification

PUBLIC CIBLE

- R&D & Formulation

CONTENU

- Origine et ambitions
- L'association Cosmos
- Le référentiel : *Fondements - Formulation : catégories d'ingrédients, calculs du pourcentage bio des ingrédients transformés, composition d'un produit fini*
  Packaging - Nettoyage - Etiquetage
- Comparaison avec les autres référentiels
- Le processus de certification

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

INGRÉDIENTS EN DÉBAT
État des lieux des ingrédients polémiques et perspectives

DATES & FORMAT
25 et 26 novembre 2021
Classe virtuelle - 2 modules de 3 heures

OBJECTIFS

- Connaître les ingrédients polémiques et leur actualité réglementaire
- Identifier la typologie de risques de chacun
- Savoir répondre aux inquiétudes des consommateurs

PUBLIC CIBLE

- R&D & Formulation
- Marketing

CONTENU

- Qu'entend-on par « ingrédients controversés » ?
- Cadre règlementaire
- Panorama des ingrédients les plus polémiques
  Typologies de risques
  Actualité réglementaire
  Bibliographie scientifique
  Craintes consommateurs
- Comment rassurer les consommateurs sur les ingrédients polémiques ?

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Marketing & Communication

Faire connaître ses produits

RÉFÉRENCEMENT NATUREL – SEO

Comment améliorer son site pour être en première position sur Google ?

DATE, LIEU & FORMAT

11 mars 2021 à Paris // Présentiel - 1 journée

OBJECTIFS

- Obtenir les éléments stratégiques et opérationnels pour gérer la popularité du ou des sites internet dont j'ai la charge

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication
- Direction / Gérance

CONTENU

- Présentation globale du référencement naturel
- Audit du référencement naturel d'un site internet
- Création de la stratégie propre à un site
- Mise en oeuvre de la stratégie à un site
- Présentation des outils d'aide à l'organisation
- Audit des résultats et adaptation de la stratégie

PRÉREQUIS

Connaissances de base sur le web.

INFLUENCE MARKETING

Quelle stratégie pour votre marque ?

DATE & FORMAT

18 mars 2021 // Classe virtuelle - 1 journée

OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, les participants seront capables d'identifier les influenceurs pertinents pour leur marque et de mettre en place des collaborations avec des influenceurs

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication
- Direction / Gérance

CONTENU

- Introduction : état actuel du marketing d'influence
- Motivations et attentes des influenceurs
- Comment choisir l'influenceur pertinent pour toucher une audience cosmétique bio ?
- La procédure fluide pour entrer en contact avec un influenceur
- Analyser les performances
- Collaborer avec une agence ?
- Futur de l'influence marketing

PRÉREQUIS

Savoir utiliser les réseaux sociaux les plus courants (Instagram et Facebook notamment).

STRATÉGIE WEB : FACEBOOK - NIVEAU 2

Décliner sa stratégie web sur les réseaux appropriés

DATE & FORMAT

24 juin 2021 // Classe virtuelle - 3 heures

OBJECTIFS

- Améliorer l'efficacité de sa page Facebook
- Elaborer une stratégie de communication sur Facebook
- Savoir mesurer l'impact de ses actions

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication

CONTENU

- Générer de meilleurs résultats sur Facebook
- Optimiser sa page
- Créer une stratégie publicitaire sur Facebook
- Élaborer une stratégie de communication efficace, globale et adaptée
- Exploiter concrètement les KPI
- Études de cas

PRÉREQUIS

Connaissance de base du réseau social Facebook.

STRATÉGIE WEB : INSTAGRAM ET PINTEREST - NIVEAU 1
Décliner sa stratégie web sur les réseaux appropriés

DATE & FORMAT
29 juin 2021 // Classe virtuelle - 3 heures

OBJECTIFS

- Connaître les spécificités et les atouts d'Instagram et Pinterest
- Appréhender les fonctionnalités d'Instagram et Pinterest
- Savoir mesurer l'impact de ses actions grâce aux KPI : indicateurs clés de performance

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication

CONTENU

1ère partie : Instagram
- Identifier les opportunités d'Instagram
- Les différents espaces de publication sur Instagram
- Les KPI : les récupérer, les exploiter

2ème partie : Pinterest
- Comment Pinterest peut s'inscrire dans la stratégie de communication d'une marque de cosmétiques bio ? Comment Pinterest se distingue des autres réseaux ?
- Créer des tableaux et publier des épingles sur Pinterest Générer de l'engagement
- Les KPI : les identifier, les analyser

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

STRATÉGIE WEB : TWITTER ET LINKEDIN - NIVEAU 1
Décliner sa stratégie web sur les réseaux appropriés

DATE & FORMAT
1er juillet 2021 // Classe virtuelle - 3 heures

OBJECTIFS

- Connaître les spécificités de LinkedIn et Twitter
- Appréhender les fonctionnalités de LinkedIn et Twitter
- Savoir mesurer l'impact de ses actions grâce aux KPI : indicateurs clés de performance

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication

CONTENU

1ère partie : LinkedIn
- LinkedIn pour les marques de cosmétiques bio : quelles opportunités ? Quelles limites ?
- Publier un contenu efficace sur LinkedIn
- Les KPI : comment mesurer l'impact des publications et exploiter les résultats ?

2ème partie : Twitter
- Typologie des profils et du langage présents sur Twitter
- Rédiger un tweet efficace : quelles bonnes pratiques ?
- Construire sa veille sur Twitter
- Mesurer l'impact de ses tweets

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

GOOGLE ADWORDS
Comment optimiser le trafic de son site ?

DATE, LIEU & FORMAT
09 septembre 2021 à Paris // Présentiel - 1 journée

OBJECTIFS

- Obtenir les éléments stratégiques et opérationnels pour améliorer le suivi du trafic du ou des sites internet dont j'ai la charge

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication
- Direction / Gérance

CONTENU

- Présentation globale de l'outil Google Adwords
- Introduction à la méthode de construction d'une campagne
- Poursuite de la méthode et explications détaillées
- Description de l'interface
- Mise en place d'une campagne sur Google Adwords

PRÉREQUIS

Connaissances de base du web.

Ils aiment nos formations

« Merci pour cette formation sur ce sujet très intéressant et complexe. »

« J'ai apprécié que l'on travaille et échange sur des cas concrets. »

« Un grand merci pour cette formation. C'était très instructif. »

« Formation courte mais très complète »

« Formation très complète qui a répondu à toutes mes questions. »

« J'ai beaucoup apprécié la formatrice, son expertise, sa disponibilité et son humanité. »

« Mode de fonctionnement à distance réussi malgré le contexte, formation de qualité ! »

« Bonne animation interactive »

Distribution & Export

Vendre ses produits

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Faut-il internaliser ou externaliser sa force de vente ?

DATE & FORMAT

03 juin 2021 // Classe virtuelle - 3 heures

OBJECTIFS

- Découvrir les différents modèles possibles en termes d'organisation commerciale
- Comprendre les avantages et les inconvénients de chacun
- Savoir choisir la meilleure option en fonction de sa stratégie business

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Commercial
- Export

CONTENU

Commerciaux exclusifs, agents commerciaux, équipe internalisée :

- Les solutions en présence
- Avantages et contraintes de chaque organisation commerciale
- Point juridique sur les contrats d'agents commerciaux
- Mutualisation de la force de vente entre 2 entreprises, comment ça marche ?
- Questions/réponses

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

EXPORTER EN CHINE

État des lieux du marché, tendances et usages business

DATES & FORMAT

07 et 08 juin 2021
Classe virtuelle - 2 modules de 3 heures

OBJECTIFS

- Connaître le marché des cosmétiques chinois et sa réglementation pour les cosmétiques Bio
- Comprendre les réseaux de distribution et les outils marketing à disposition
- Appréhender la culture du business en Chine

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Commercial
- Export

CONTENU

Jour 1 :

- Panorama du marché des cosmétiques, focus sur le marché bio
- Tendance de la consommation
- Comment implanter une entreprise de cosmétiques en Chine + témoignage d'entreprises françaises
- Comment travailler avec un partenaire Chinois

Jour 2 :

- Marketing : les tendances et marketing d'influence
- Focus e-commerce
- Coaching interculturel et pratique des affaires
- Réglementation cosmétiques

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES EN PHARMACIES

Panorama du réseau, attentes des acheteurs et clés de négociation

DATE, LIEU & FORMAT

08 juillet 2021 à Paris // Présentiel - 1 journée

OBJECTIFS

- Connaître les acteurs de la pharmacie
- Etablir sa politique commerciale et préparer ses tarifs
- S'approprier les techniques de vente en grands comptes

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Développement Commercial
- Marketing

CONTENU

- Panorama des différentes chaînes de pharmacie et para-pharmacie et leurs modes de fonctionnement
- Quelles stratégies commerciales et quels moyens humains mettre en place ?
- Préparer sa négociation commerciale, ses remises, son plan promotionnel
- Les argumentaires et aides à la vente
- Cas pratiques et mises en situation

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

RÉFÉRENCEMENT EN MAGASINS BIO ET GMS

Panorama du réseau, attentes des acheteurs et clés de négociation

DATES, LIEU & FORMAT

23 et 24 septembre 2021 à Paris // Présentiel - 2 journées

OBJECTIFS

Jour 1 – Magasins bio

- Connaître les acteurs de la distribution bio et leurs spécificités
- Établir sa politique commerciale et préparer ses tarifs
- S'approprier les techniques de vente en grands comptes
- Connaître la réglementation (LME)

Jour 2 - GMS

- Connaître les acteurs de la distribution GMS et leurs spécificités
- Connaître les attentes de l'acheteur et adapter son discours afin de réussir l'entretien de référencement
- Comprendre la construction d'un tarif GMS

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Commercial
- Marketing

CONTENU

Jour 1 – Magasins bio

- Panorama des différentes chaînes de distribution bio et leurs modes de fonctionnement
- Quelles stratégies commerciales et quels moyens humains mettre en place ?
- Préparer sa négociation commerciale, ses remises, son plan promotionnel
- Argumentaires et aides à la vente

Jour 2 - GMS

- Panorama de la Grande Distribution en France – Focus sur les marchés bio
- Les exigences en amont : qualité, engagements, certifications, logistique, taux de service, animation des ventes
- Le référencement : comment fonctionnent les achats et comment sont sélectionnés les produits
- Atelier : auto-identification des facteurs clés de succès et points de faiblesses
- Préparation de l'entretien de référencement

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

EXPORTER AUX ETATS-UNIS

Etat des lieux du marché, tendances et usages business

DATES & FORMAT

04 et 05 octobre 2021
Classe virtuelle - 2 modules de 3 heures

OBJECTIFS

- Connaître les opportunités du marché américain
- Comprendre les étapes de commercialisation des cosmétiques bio aux États-Unis
- Détenir les clés pour établir une stratégie de développement efficace sur un marché spécifique

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Commercial
- Export

CONTENU

Jour 1 :

- Présentation du marché des cosmétiques bio et comment s'organise la distribution
- Comment implanter une entreprise de cosmétiques aux États-Unis & témoignage d'entreprises françaises
- Comment travailler avec un partenaire Américain (distributeur et retailer)

Jour 2 :

- Marketing : les tendances et marketing d'influence
- Les différences culturelles : faire des affaires avec un américain & pitch
- Réglementation cosmétiques

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Nos formateurs

Des experts pour vous former

Nicolas BERTRAND
Directeur de Cosmébio

François BOURRUST
Consultant SOLUTECH, vice-président de COSMED

Pascale BROUSSE
Spécialiste des tendances, fondatrice de l'agence prospective Trendsourcing

Valérie CHOFFEZ
Consultante en marketing et stratégie des entreprises au sein de l'ISARA

Olivier FABREGOUL
Spécialiste des négociations commerciales, fondateur d'OF BIO CONSEIL

Nicolas FOUCHÈRE
Consultant fondateur de COBU

Marie FRÉOUR
Formatrice en cosmétique artisanale, fondatrice d'Ateliers au naturel

Justine GAGNA
Responsable Technique de Cosmébio

Claudia KIENTZLER
Consultante chez Des Enjeux & Des Hommes

Lauriane LUBERT
Chargée de projet innovation au sein du Cluster Bio

Nathalie PAUTREMAT
Fondatrice Dirigeante de Scanaé

Lucia PEREIRA
Directrice Juridique de Réseau Vrac

Bertrand PLOQUIN
Consultant spécialiste du web et des réseaux sociaux

Célia RENNESSON
Directrice de Réseau Vrac

Florian RIBEIRO
Ingénieur Eco-Conception

Lysiane TOUATI
Ingénieure et consultante Qualité Hygiène Sécurité

Avner UZAN
Consultant formateur Digital Marketing chez Coefficient Directeur

Sylvain VIDAL
Directeur Adjoint de SEO.FR

Expert Edencos
Consultant projets cosmétiques et réglementaires

Experts BUSINESS FRANCE
Structure d'aide au développement international des entreprises

Éthique

Engager sa société dans le Développement Durable

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

Les fondamentaux et les enjeux pour les entreprises de cosmétiques bio

DATE & FORMAT

30 mars 2021 // Blended
Plateforme E-learning de 2 heures et
Classe virtuelle de 3 heures

OBJECTIFS

- Découvrir les principes de la RSE (cadre institutionnel et réglementaire)
- Quels intérêts pour les entreprises de cosmétiques bio ?
- Découvrir les outils pour une démarche RSE

PUBLIC CIBLE

- Ressources Humaines
- Réglementaire
- Dirigeant

CONTENU

Plateforme E-learning de 2h :
Les fondamentaux de la RSE

- Principes et enjeux
- Quel cadre légal pour une RSE réussie
- Les intérêts d'une démarche RSE : témoignages
- Mettre en place une démarche RSE : méthodologie
- Vers une communication responsable de sa démarche RSE
- La norme référente : l'ISO 26000

Classe virtuelle de 3h :
Les enjeux de la RSE dans le secteur des cosmétiques bio

- Développement durable et RSE
  Enjeux, définition, engagement des acteurs et réglementation
  Responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) : définition, enjeux, bénéfices, retours d'expérience dans le secteur cosmétique bio
- Mise en place d'une démarche RSE
  ISO 26 000 et enjeux RSE du secteur cosmétique bio
  Etapes clés pour élaborer et déployer sa stratégie RSE
- Des métiers qui se transforment

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Transversal

Développer ses compétences

DÉCOUVERTE DU MARCHÉ DES COSMÉTIQUES NATURELS ET BIO

Chiffres, cahier des charges et panorama des fondamentaux

DATES & FORMAT

25 février - 06 mai - 02 septembre - 14 décembre 2021
Classe virtuelle - 3 heures

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la cosmétique bio
- Découvrir les chiffres clés du marché
- Former les équipes commerciales aux principales questions consommateurs

PUBLIC CIBLE

- Tous les métiers
- Nouvelles recrues

CONTENU

- Historique et chiffres clés du marché cosmétique bio
- Spécificités des cosmétiques bio
  Exigences du cahier des charges Cosmos
- Attentes des consommateurs
- Profil des consommateurs
- Tendances de consommation
- Réponses aux idées reçues
- Ressources pour communiquer

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

LE VRAC EN COSMÉTIQUE

État des lieux du marché et réglementation

DATES & FORMAT

08 avril 2021 -2ème session le 9 avril 2021 si complet
Classe virtuelle - 3 heures 30

OBJECTIFS

- Découvrir les tendances du marché, les réseaux de distribution et le profil des consommateurs vrac
- Appréhender les principes de fonctionnement du vrac
- Découvrir la réglementation de la vente en vrac des produits cosmétiques
- Adapter les Dossiers d'Information Produits aux protocoles de la vente en vrac

PUBLIC CIBLE

- Direction
- R&D et Formulation
- Réglementaire
- Marketing et Communication

CONTENU

- La vente en vrac : « pratique commerciale encouragée » et mode de consommation durable et responsable
- Intégrer ce mode de distribution dans son modèle économique
- Qui sont les distributeurs de cosmétiques en vrac?
- Quels sont les attentes et les besoins des consommateurs vrac ?
- Les principes de fonctionnement de la filière vrac comme mode de distribution durable et responsable des produits cosmétiques
- Règlementation de la vente en vrac de produits cosmétiques

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

DIY COSMÉTIQUE

État des lieux de la tendances et point réglementaire

DATES & FORMAT

27 et 28 mai 2021 // Classe virtuelle - 4 heures 30

OBJECTIFS

- Découvrir les tendances du marché, le profil des adeptes de la pratique et les acteurs
- Appréhender les principes et la réglementation
- Savoir intégrer la tendance dans ses gammes

PUBLIC CIBLE

- R&D et Formulation
- Réglementaire
- Marketing

CONTENU

Module n°1 – 2h
- Introduction : définitions, évolution en quelques chiffres, raisons du succès
- Qui sont les adeptes de la DIY cosmétique ?
- Les acteurs et relais actuels de la cosmétique maison

Module n°2 – 2h30
- Les contraintes de la cosmétique DIY
- Quelle réglementation ?
- Nouvelles tendances et acteurs à venir

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Conditions Générales

Comment participer à nos formations ?

Formats, tarifs et modalités d'inscription des webinaires « Tendances »

TARIFS

Les webinaires Cosmébio sont accessibles aux adhérents et aux non adhérents.

	Adhérents Cosmébio	Non-adhérents
Module demi-journée	120 € HT	180 € HT

Tarif par personne - 20% de réduction pour le 2ème participant.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

L'inscription à nos webinaires est réalisable via le site internet de l'association www.cosmebio.org, dans la rubrique « Infos pour les pros » - Les formations Cosmébio.

Toute participation doit être confirmée par l'envoi du bulletin d'inscription. À réception, nous vous adresserons un e-mail validant votre inscription. Une facture vous sera transmise. Ces webinaires ne peuvent pas faire l'objet d'une prise en charge.

Formats, tarifs et modalités d'inscription des formations

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Cosmébio est déclaré en tant qu'organisme de formation continue auprès du Préfet de Région Auvergne-Rhône-Alpes sous le numéro 82 26 0190826. Pour les participants souhaitant obtenir une prise en charge par leur organisme financeur, l'inscription doit être réalisée au moins 3 semaines avant le début de la formation. Une convention bilatérale de formation est alors adressée à l'entreprise accompagnée des documents administratifs destinés à l'organisme financeur réglementaire.

TARIFS

Les formations Cosmébio sont accessibles aux adhérents et aux non adhérents. Deux formats sont proposés : les formations en présentiel d'une journée ou en classe virtuelle. Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

	Adhérents Cosmébio	Non-adhérents
Format Présentiel		
1 journée	420 € HT	620 € HT
Parcours 2 journées Référencement en Magasins bio et GMS	720 € HT	1120 € HT
Format Classe Virtuelle		
Module demi-journée	200 € HT	300 € HT
Module 1 journée /ou/ 2 demi-journées /ou/ Plateforme E-learning + 1 demi-journée	350 € HT	525 € HT
Parcours 3 demi-journées Réseaux sociaux	520 € HT	780 € HT
Module demi-journée Découverte du marché cosmétique bio	Gratuit	120 € HT

Tarif par personne - 20% de réduction pour le 2ème participant.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

L'inscription à nos formations est réalisable via le site internet de l'association www.cosmebio.org, dans la rubrique « Infos pour les pros » - Les formations Cosmébio.

Toute participation doit être confirmée par l'envoi du bulletin d'inscription électronique et d'une convention de formation. À réception de votre bulletin d'inscription, nous vous adresserons un e-mail validant votre inscription. Dans les 8 jours précédant la formation, nous vous enverrons un nouvel e-mail faisant office de convocation. Une attestation de stage sera adressée au stagiaire après la formation, en même temps que la facture.

CONTACT

Véronique BOUYON
veronique.bouyon@cosmebio.org
04 75 60 27 40

© Cosmébio - Crédits photos : iStock - Impression : FP Mercure

COSME BIO®

Association Professionnelle
de Cosmétique Ecologique et Biologique

Pôle Ineed - Rovaltain TGV
1 rue Marc Seguin - BP 11132 Alixan
26958 VALENCE CEDEX 9

Tél. +33 (0)4 75 60 27 40 - info@cosmebio.org - www.cosmebio.org