

EN ROUTE VERS L'EXPORT

DATABOOK 2022

LES ÉDITIONS DE L'OBSERVATOIRE DES COSMÉTIQUES



INTRODUCTION	p. 2
LA RÉGLEMENTATION	p. 3
Les allégations "Sans" à l'International	p. 4
Les allégations environnementales à l'International	p. 7
Les certifications et logos environnementaux à l'International	p. 11
Chine : le CSAR est né, vive le CSAR !	p. 16
Chine : l'enregistrement et la notification des produits cosmétiques	p. 20
selon le CSAR	p. 25,
Chine: l'enregistrement et la notification des nouveaux ingrédients	p. 23
cosmétiques selon le CSAR	p. 23,
Chine : la réglementation des cosmétiques pour enfants	p. 28
Chine: mise en œuvre opérationnelle du CSAR pour les produits	p. 31
cosmétiques	p. 31,
Chine : l'étiquetage cosmétique selon le CSAR	p. 37
Les impacts du Brexit sur les entreprises cosmétiques	p. 37, p. 41,
Brexit: les implications douanières	p. 41, p. 46,
Brexit: les implications juridiques	p. 40, p. 51,
La réglementation cosmétique britannique post-Brexit	p. 51,
Brexit : les nouvelles procédures à adopter	p. 56
Ingrédients : les différences réglementaires entre l'Europe et le	•
Royaume-Uni (mise à jour)	p. 65
	n 60
Le Brésil met à jour sa liste de conservateurs autorisés	p. 69
Le Brésil notifie sa réglementation sur les produits solaires et les	p. 82
cosmétiques multifonctionnels avec FPS	- OF
Les derniers ajustements de la réglementation cosmétique brésilienne (1/3)	p. 85
Les derniers ajustements de la réglementation cosmétique brésilienne	p. 94
(2/3)	» 00
Les derniers ajustements de la réglementation cosmétique brésilienne (3/3)	p. 98
LES FICHES PAYS PAR ZONE	p. 103
EEST TOTIEST AT STAN ZONE	p. 105,
EUROPE	p. 104
Export cosmétique : bien appréhender l'Allemagne	p. 105
Export cosmétique : ciao Italia !	p. 107
Export cosmétique : le cas espagnol	p. 109
Les secrets de l'export cosmétique en Suisse	p. 111,
Les codes de l'export cosmétique aux Pays-Bas	p. 113
Export cosmétique : comment séduire le Royaume-Uni ?	p. 115
Export : bien se préparer à l'Irlande	p. 117
Suède : mode d'emploi de l'export cosmétique	p. 118
Export : se préparer au marché danois	p. 120
Le b.a-ba de l'export cosmétique en Turquie	p. 122
AMÉRIQUE	p. 124
Les bases de l'export cosmétique aux USA	p. 125
	•

	Export cosmétique : le point sur le Canada	p. 127
	Bien implanter sa marque cosmétique au Chili	p. 129
	Cosmétiques : l'export en Colombie	p. 131
	L'export cosmétique au Brésil	p. 133
A:	SIE	p. 135
	Les rudiments de l'export cosmétique en Chine	p. 136
	Bien exporter ses cosmétiques à Hong Kong	p. 138
	L'art de l'export cosmétique au Japon	p. 140
	Export cosmétique à la mode coréenne	p. 142
	Export cosmétique : comment se faire une place à Taïwan?	p. 144
	L'export cosmétique à la mode thaïlandaise	p. 146
	Export : tout savoir sur Singapour	p. 148
	Export cosmétique : comment conquérir l'Inde ?	p. 150
	Export cosmétique : bien connaître les Émirats Arabes Unis	p. 152
	Implanter son activité cosmétique en Arabie saoudite	p. 154
Δ	FRIQUE	p. 156
^	L'essentiel sur l'export cosmétique au Maroc	p. 157
	Bien implanter sa marque cosmétique en Égypte	p. 159
	Côte d'Ivoire : les règles de l'export cosmétique	p. 161
	Export cosmétique : en route vers le Nigéria	p. 162
	Export : bien vendre ses cosmétiques en Afrique du Sud	p. 164
	Export: Sien vendre ses cosmetiques en Amque du sud	р. 104,
LI	ES TENDANCES À L'INTERNATIONAL	p. 166
	Quelles tendances pour 2022?	p. 167
	Comment les Britanniques consomment-ils la cosmétique ?	p. 169
	Le nouveau consommateur américain	p. 171
	Comment les Américains prennent-ils soin d'eux ?	p. 172
	Maquillage et soins de la peau : les envies des Américaines	p. 174
	Soins capillaires : quels sont les besoins des Américaines ?	p. 176
	États-Unis : le marché du masque en plein boom	p. 178
	Les tendances cosmétiques en Chine	p. 180
	Chine: quelles tendances pour les produits visage?	p. 181
	Chine : un marché cosmétique tiré par les cheveux	p. 183

Introduction

L'industrie cosmétique est un des secteurs clés de l'économie française. Selon les chiffres officiels, le secteur représente 24 milliards de chiffre d'affaires. Sa puissance se vérifie également à l'international: la filière réalise près de 15 milliards de chiffre d'affaires à l'export.

Mais se déployer à l'étranger n'est pas si évident. Et pour réussir son projet, il est capital d'avoir une stratégie affutée.

Tout d'abord, il faut déterminer la zone d'export souhaitée.

Ensuite vient la question du cadre réglementaire : il faut s'assurer que l'on est en conformité avec les règles en vigueur en local.

Dernier point et pas des moindres, il est indispensable de calibrer son offre aux besoins d'une population dont les attentes, les besoins et le mode de vie changent de ce à quoi on est habitué sur son marché domestique.

C'est dans cette optique que ce dossier a été créé. Conçu comme une boîte à outils, il a pour but de répondre de manière très concrète aux interrogations des marques voulant se développer à l'étranger. Il fait d'abord le point sur les plus récentes évolutions réglementaires majeures à l'international. Trois zones sont mises en lumière : la Chine qui a fait entrer en vigueur une nouvelle réglementation cosmétique début 2021, le Royaume-Uni au temps du post-Brexit et le Brésil qui a récemment mis à jour son cadre règlementaire.

La deuxième partie de ce Databook est consacrée aux spécificités des différents marchés. 29 pays sont ainsi décryptés.

Enfin, la dernière partie se concentre sur quelques tendances porteuses à l'international.

La réglementation

Pour vendre ses cosmétiques à l'étranger, il est impératif de respecter, et donc de connaître le cadre réglementaire en vigueur.

Ce chapitre se focalise sur les nouvelles dispositions (hors Europe) auxquelles il faut se conformer depuis le Brexit ainsi que sur les modalités des dernières versions des réglementations cosmétiques chinoise et brésilienne. Avec aussi un tour du monde des allégations autorisées et interdites.



© CosmeticOBS-L'Observatoire des Cosmétiques, 2022 8 rue Bernard Iské 92350 Le Plessis-Robinson – France

51,70 € ISBN: 979-10-92544-84-8



 $\frac{info@cosmeticobs.com}{cosmeticobs.com}$