

Vendre ses produits
cosmetiques aux usa

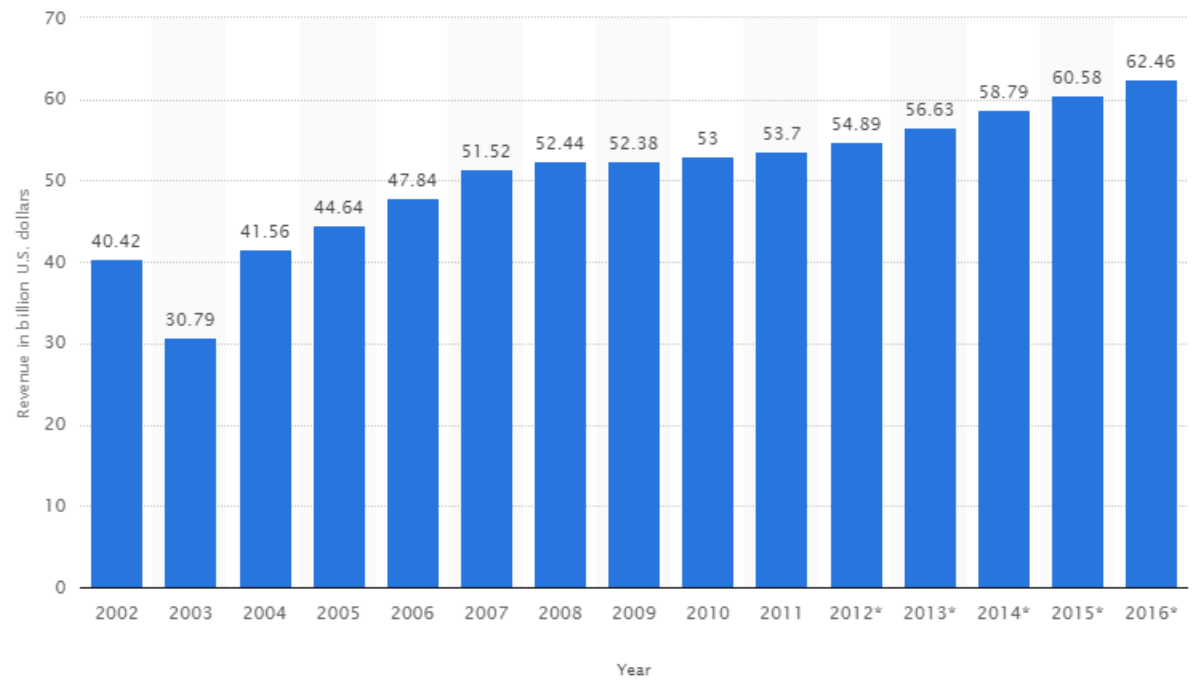
Par USAFRANCE, LLC

ImplantationUSA



TAILLE DU MARCHE DE LA BEAUTE AUX ETATS-UNIS

Cette statistique représente le total des revenus de l'industrie des cosmétiques aux États-Unis depuis 2002 et fournit des prévisions jusqu'en 2016. Le chiffre d'affaires de l'industrie cosmétique américain est estimé à environ 62,46 milliards de dollars américains en 2016.



SEGMENTATION DU MARCHE

"Mass Retail Market"

- Grand magasins (Federated, Nordstrom's, Saks Fifth avenue)
- "Masstige" (Ulta, Sephora)
- Magasins en gros (Costco, Sam's, Target, Wal-Mart)
- Petits supermarchés (Safeway, Albertsons)
- Pharmacies, parapharmacies (Rite Aid, CVS, Walgreen)
- Autres (Bed Bath & Beyond, Hot Topics, Bath & Body Works)
- TV Shopping (QVC, HSC)
- Des nouveaux espaces dédiés aux marques (Sephory beauty incubator)
- Des espaces prestiges dédiés aux grandes marques
- Dans les Drugstores (Newcorners)
- Les spas, salons...



SEGMENTATION DU MARCHÉ DES SALONS

Le marché professionnel de la beauté

- Salons indépendants
- Magasins cosmoprof (Sally beauty supply)
- Chaines de salons
- Distributeurs internet
- Magasins de beauté
- SPA
- Distributeurs professionnels
- Salons pour les ongles
- Parapharmacies, pharmacies
- Coiffeurs hommes
- Ecoles de beauté

COMMERCIALISER SES PRODUITS
DE BEAUTE AUX USA (MARCHE
DU RETAIL ET DISTRIBUTION
PROFESSIONNELLE)

La bonne nouvelle

- Le plus grand marché
- La population américaine est une population qui consomme toujours plus et est toujours à la recherche de nouveaux produits innovants
- Faire attention que maintenant le consommateur est un consommateur informé
- Un distributeur américain s'intéressera à votre produit s'il a déjà une grosse notoriété et qu'il sait qu'il peut être soutenu par des moyens marketing énormes ou alors si vous avez un produit niche qui pourra également être soutenu par des moyens marketing à la hauteur de ses besoins

CE QUE LE DISTRIBUTEUR ATTEND DE VOUS!

- Il aura besoin que vous l'aidiez à créer la demande pour votre produit
- Il attend que vous l'aidiez à promouvoir le produit
- Il attend que vous ameniez le consommateur dans le magasin et donc que vous prévoyiez des évènements sur place
- Il vous demandera d'avoir un stock et un centre de logistique aux USA
- Il n'acceptera pas des retards dans les expéditions de vos commandes
- Il vous demandera de prévoir des ventes aux USA pour répondre aux questions commerciales ou techniques
- Il demandera au chef d'entreprise d'être là pour répondre et le soutenir financièrement
- Prévoir au moins 5 millions de dollars d'assurance responsabilité des produits

Termes de paiement en general

- Standard: 2% 30, net 31
- Pour la première commande 2%60, net 61
- Attends de la marchandise gratuite et échantillons gratuits



Conditions de retour de produits

- Les distributeurs demanderont que vous repreniez le produit s'ils ne parviennent pas à le vendre
- Les spécialistes locaux indiquent qu'il y a jusqu'à 75% d'échec dans l'introduction de nouveaux produits
- Toute introduction de nouveaux produits nécessite des efforts dans la durée et des ressources financières



Qu'attendent les importateurs distributeurs !

- Des échantillons en grande quantité
- Des présentations marketing professionnelles
- Des histoires qui fassent vendre et des produits bases sur de la recherche : brevet, succès dans d'autres pays, un appui marketing et publicité conséquent, un packaging et une présentation excellents, des expéditions dans les temps et jamais en retard



Que font les distributeurs importateurs?

- Ils représentent et savent comment introduire votre produit dans les magasins, salons...
- Ils vous conseilleront sur le marketing de votre produit
- Ils feront le suivi à votre place
- Ils s'occuperont de toutes les formalités
- Ils contrôleront si le magasin est bien approvisionné
- Ils sont en contact direct avec les acheteurs
- Ils seront vos yeux et vos oreilles sur place

Les barrières que les exportateurs rencontrent le plus souvent

- Manque totale de connaissance du marché
- Absence de prévisions quant aux investissements financiers à fournir
- Ont besoin d'avoir un point de distribution local :
 - centre de logistique
 - joint-venture
 - compagnie de distribution sur place
- Valider les produits au regard de la réglementation locale

MARKET

ACCESS



Comment se préparer a vendre sur le marche americain

- Commencez a apprendre le marché américain, faites vos « due diligences ».
 - faites les salons
 - contactez les associations qui vous concernent
 - embaucher un consultant vente marketing sur place
- Préparer votre plan marketing et financier
- Prendre le temps de choisir le bon distributeur
- Utiliser vos relations avant de commencer à faire de la publicité mais ensuite vous devrez relayer vos efforts par de la publicité



ASSOCIATIONS LES PLUS IMPORTANTES A NE PAS MANQUER

- NACDS : National Chain Drug Store Association
- PBA : Professional Beauty Association
- ISPA : International Spa Association



MAGAZINES PROFESSIONNELLS

- American Salon
- Modern Salon
- Salon Today
- Beauty Store Business
- OTC Beauty Magazine
- Beauty Times
- Skin Inc
- Derma Scope
- Day Spa
- American Spa



ImplantationUSA

Nous contacter

USA : 1-828-327-2290

France: + 33-970-46-46-35

import@reussirusa.com



Visitez nos sites internet:

www.implantationauxusa.com

www.reussirusa.com