



# Suède & Cosmétiques

Exportation / Entreprise « XXX » (<https://www.XXX.com/>)

Analyse de marché (quantitative)

**un marché en croissance**



## « Macro-indicateurs » globalement en positif

- ⇒ **2,38 Mds €** de vente en consommation globale (2021)
- ⇒ **193 €/hab.** (+ forte consommation en Europe) (2021)
- ⇒ **+3,4%** de croissance (2020/2021)

## Segments « porteurs » spécifiques

- ⇒ **19,5%** de croissance / produits « bio-naturels » (2021)
- ⇒ **38%** de croissance / produits d'hygiène des mains (2020)

## Distribution / caractéristiques & « digitalisation »

- ⇒ **20%** de vente « on-line » (30% du marché global « e-commerce »)
- ⇒ **79,9%** de vente en boutiques spécialisées et/ou généralistes
- ⇒ **53%** des consommateurs consultent les produits « on-line » avant d'acheter en boutique

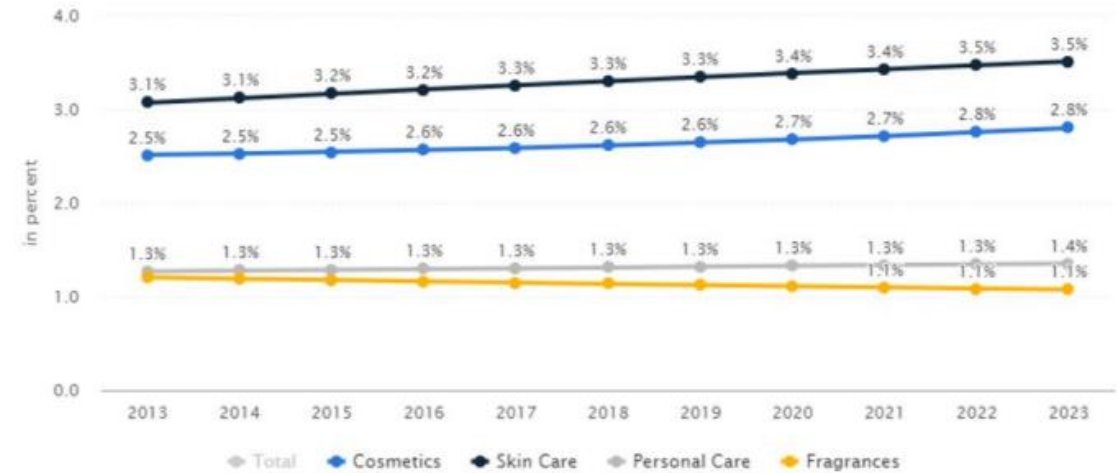
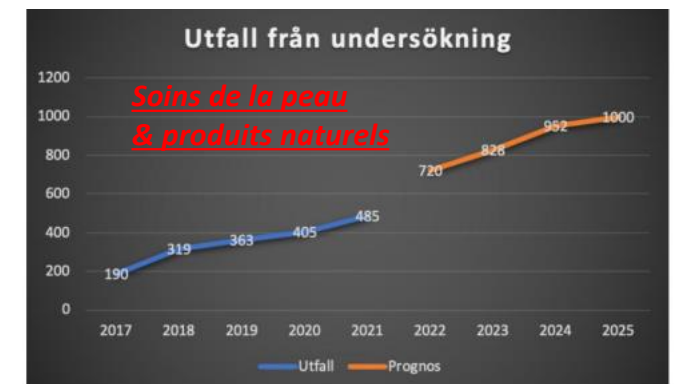


Figure 2 Croissance des revenus sur le marché de la beauté et des soins personnels



Chiffre d'affaires en millions de SEK entre 2017 et 2021, prévision 2022 et prévision jusqu'en 2025



# Suède & Cosmétiques

Exportation / Entreprise « XXX » (<https://www.XXX.com/>)

Analyse de marché (qualitative)

## Caractéristiques locales

- « **Scandinavian Beauty** » : tendance **HYGGE** du Danemark qui s'exporte en Suède sous le concept **LAGOM** (« *ni trop, ni trop peu* »)  
=> consommateur « **minimaliste** » (où prime la simplicité, transparence & durabilité « écologique »)
- Importance du fondement **Scientifique** au niveau des produits avec un **packaging minimaliste** encore (réf.: **VERSO** est l'ingrédient actif)
- Concurrence croissante des marques privées de **grandes chaînes locales de Distribution** (comme *H&M, Other Stories, etc.*) qui développent aussi leurs propres marques en Cosmétiques
- Importance des « **influenceurs** » locaux (<https://lowengrip.com/>) de l'image de marque et du **marketing digital** pour lancer des produits/marques qui proviennent d'une **histoire spécifique** en consonnance avec le concept **LAGOM** encore (réf.: *Sacha Juan en soins capillaires* / <https://sachajuan.com>)

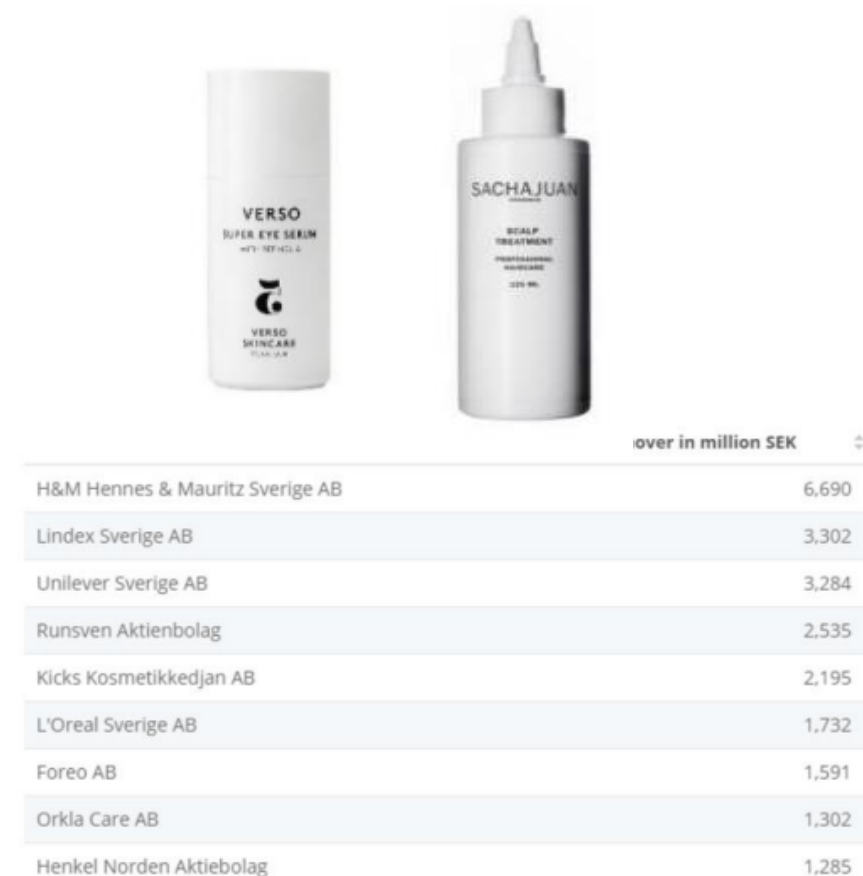


Figure 3 Top 10 des marques en chiffre d'affaires pour la beauté



# Suède & Cosmétiques

Exportation / Entreprise « XXX » (<https://www.XXX.com/>)

Préparation & Mise en Vente

Actions, Collaboration & Préconisations

- **Campagne marketing digitale** de **recherche de partenaires** (*LinkedIn, Facebook, Instagram, Tik-Tok, etc.*)
- **Rapprochement avec l'Association des Cosmétiques** Suédoises (<https://www.kohf.se/>) pour validation de la mise en vente locale (législation, étiquetage, labels, conditions sanitaires, etc.)
- Analyse avec **définition/sélection de possibles Distributeurs** spécialisés (*Dermarome, The Hair&Body Company, E. Saether AB, Scandinavian Cosmetics, etc.*)
- **Mise en communication** avec des « **Influenceurs** » et **contacts** avec les foires commerciales locales (*Allt För Hälsan, Hud Och Kosmetik, Eco Life Scandinavia, Stockholm beauty week, etc.*)



Looking for partners  
Yes Management  
Relationship in Europe



**SAMPLE/EXAMPLE**

**solid shampoo**

**solid soap**

- Natural and vegan formula
- Without allergens
- Free of controversial ingredients
- Gentle (pH neutral) and easy to use
- Generous foam
- 100% recyclable paper packaging
- Saving of about 8 plastic bottles / year
- high note on Yuka (100/100)
- Made in France

<https://www.XXX.com/> is looking for a partner in Sweden to develop specific lines of products (solid shampoo & soap) / contact to Yes Management