1. **Tout d’abord, sur le secteur et à sa réglementation :**

* Quelle est la règlementation applicable à ce secteur d’activité ?

Les produits cosmétiques ne font pas l'objet d'une autorisation préalable à leur mise sur le marché, mais il incombe à la personne responsable de commercialiser des produits sûrs pour la santé humaine lorsqu’ils sont utilisés dans des conditions normales d’emploi ou raisonnablement prévisibles

Les produits cosmétiques sont réglementés par le règlement du Parlement européen et du Conseil relatif aux produits cosmétiques à l’exception de certaines dispositions qui ont été applicables avant cette dateet par le code de la santé publique (CSP),

Les dispositions du règlement cosmétique sont identiques dans toute l’Union européenne et directement applicables dans tous les Etats membres.

* Comment se porte le marché et quelles sont ses perspectives d’avenir ?

Le marché des cosmétiques se portent bien a l’heure actuelle.L’avenir de ce marché est porteur dans le fait ou la population prend de plus en plus soin de soi.

Quelles sont les dernières innovations dans ce secteur ?

Dans le secteur des cosmétiques, nous constatons un positionnement de naturalité sur le plan des marques esthétiques.

* Le marché est-il régulier ou existe-t-il des saisonnalités ?

Le marché des cosmétiques est régulier dans le fait ou nos consommateurs ont recours aux produits cosmétiques de manière quotidienne.

1. **Pour ce qui est de la demande :**

* Quelles sont les caractéristiques de la clientèle visée ? (zone géographique, habitude de consommation, revenus, âge de la population) ;

Le secteur des produits de beauté et soins occupe 24,3% du marché de la vente de grande diversité de produits

-25 ans : 25€ par ans

+60 ans : 87€ par ans

25 à 35 ans : 40€ par ans

40 à 59 ans : 73€

Les consommateur de -25 ans à 35 ans aime tester de nouveau produits pour trouver leur produits préférer et les produits qui leur conviennent parfaitement. De plus ces consommateurs achètent régulièrement leurs produits sur les sites internet. En revanche les consommateur de 40 à + de 60 ans ont leur produit qu’ils utilisent tous les jours et achète leur produits en boutique et non sur internet.

* Quels sont les besoins de la population et leur motivation pour acheter ?

Les consommateurs de produits cosmétiques sont motivés par l’entretien de leurs images à la consommation de cosmétiques.

* Quelles sont leurs préférences ? Que pensent-ils de l’offre proposée par les concurrents ? Qu’est-ce qui pourrait être amélioré ?

Dans le secteur des cosmétiques nos consommateurs privilégient que les produits appliqués sur eux respectent leurs santés car ce sont des marques cruelty free.

Notre positionnement n’inclue pas de concurrents. Dans le fait ou le concept est neuf, les choses à améliorer seront visible après application.

que les produits appliqués ddddddionques sont motivé a la conssomation par le besoin ues

1. **Enfin, concernant l’offre :**

* Quels sont les produits existants sur le marché ?

Nos produits d’entretien cosmétiques sont de tous types comme le maquillage, les soins de corps, les soins du visage.

Pratiques à éviter :

* gestion des stocks est une pratique à relayer à nos partenaires tels que Sephora
* associer notre image de marque aux produits de beauté industriels

Pratiques à conseiller :

* mettre en avant le côté unisexe de la marque
* associer notre marque a l’engagement éco –responsable
* encourager la fidélisation par un système de point de fidélité avec nos clients