



Skincare & Beauty Sales Agency

Votre partenaire pour pénétrer le  
**marché cosmétique** français,  
espagnol et portugais

Avec plus de **10 ans d'expérience**  
sur les **marchés cosmétiques** et des  
succès avérés, SBS Agency vous  
guide **étape par étape** pour pénétrer  
**avec succès** le marché cosmétique  
français, espagnol et portugais



# Service de Consultant de SBS-Agency : Accélérateur de Croissance pour les Marques Cosmétiques sur les Marchés Français, Espagnol et Portugais

SBS-Agency (Skin & Beauty Sales Agency) est une agence de conseil spécialisée dans l'accompagnement des fabricants de produits cosmétiques souhaitant pénétrer et se développer sur les marchés français, espagnol et portugais. Que vous soyez une entreprise de cosmétiques cherchant à atteindre le **mass market** ou à vous implanter dans le secteur spécifique des **pharmacies et parapharmacies**, SBS-Agency propose des solutions sur mesure pour vous garantir une croissance rapide et durable sur ces marchés clés.

- L'industrie de la beauté est hautement compétitive, et chaque marché européen présente des particularités culturelles et réglementaires qui doivent être maîtrisées pour réussir. Grâce à son expertise approfondie et à sa connaissance des dynamiques locales, SBS-Agency est en mesure de proposer une approche adaptée aux besoins des marques internationales cherchant à se démarquer dans ces pays.

## Expertise du Mass Market

- Le mass market est le segment où les produits cosmétiques sont distribués via des canaux de vente au détail à grande échelle, tels que les **supermarchés**, les **grands magasins**, et les **plateformes en ligne**. SBS-Agency aide les marques à naviguer dans cet environnement hautement concurrentiel grâce à des services personnalisés. L'agence vous guide dans l'ensemble du processus de **mise sur le marché**, depuis la conception de la stratégie commerciale jusqu'à la gestion des relations avec les principaux Retailers de la GMS.

### 1. Analyse du Marché

Chaque marché, qu'il soit français, espagnol ou portugais, possède ses propres caractéristiques en termes de demande, de comportement des consommateurs et de concurrence. SBS-Agency aide les fabricants dans l'étude de marché complète leur permettant de mieux comprendre les attentes spécifiques des consommateurs et acheteurs. Cela comprend une analyse des segments de marché à fort potentiel, ainsi que l'identification des tendances émergentes qui pourraient influencer la demande.

### 2. Stratégie d'Entrée

L'agence propose une **stratégie de pénétration du marché** adaptée à chaque marque. Que vous souhaitiez entrer rapidement avec une campagne de lancement percutante ou adopter une approche plus progressive, SBS-Agency vous accompagne dans le choix des canaux de distribution les plus appropriés et l'élaboration d'une offre produit adaptée aux besoins locaux.

### 3. Gestion des Retailers

Travailler avec les bons Retailers est crucial pour une pénétration efficace du marché. Grâce à son réseau étendu de partenaires en France, en Espagne et au Portugal, SBS-Agency facilite les **négociations avec les acheteurs** et aide à établir des relations solides, favorisant une mise en place rapide dans les rayons des magasins.

## Adaptation Marketing et Communication

Chaque marché a ses spécificités en termes de communication. SBS-Agency offre un service d'adaptation des messages marketing et de localisation des supports publicitaires, afin de garantir que les campagnes publicitaires résonnent auprès des consommateurs locaux. Cela inclut la création de contenus adaptés aux cultures françaises, espagnoles et portugaises, ainsi que l'utilisation des influenceurs locaux pour amplifier la portée des campagnes et les attentes de acheteurs.

SBS- Agency vous guide et aide à trouver les meilleurs supports selon votre stratégie, les besoins du marché et votre budget



## Expertise Pharmacies et Parapharmacies

Le secteur des pharmacies et parapharmacies est un marché de niche en plein essor pour les produits cosmétiques, particulièrement en Europe. Ce canal est reconnu pour la distribution de produits dermatologiques, naturels et de soins spécialisés, qui nécessitent souvent une certification et des autorisations réglementaires spécifiques. SBS-Agency dispose de toute l'expertise nécessaire pour accompagner les marques dans ce secteur exigeant.

### Stratégie et Développement

SBS-Agency vous aide à créer votre réseau d'agents ou distributeurs afin de couvrir tout le territoire, quel que soit tout en vous aidant à définir la meilleure stratégie logistique et assurant les termes de paiements pour vous apportez toutes les garanties possibles. SBS Agency vous assure grâce à son expertise et ses années d'expérience une croissance stable et garantie avec des solutions clefs en main adaptées à vos produits et méthodes de travaux.

### Développement de la Notoriété

SBS-Agency vous aide à mettre en avant l'**efficacité clinique** et les **bienfaits** des produits cosmétiques dans ce cadre particulier et vous conseille sur la participation à des salons professionnels, des conférences spécialisées, ainsi que l'élaboration de **matériel promotionnel** pour l'introduction des produits destiné aux pharmaciens et aux consommateurs. De plus, l'agence vous aide à assurer une présence active sur les réseaux sociaux et dans la presse spécialisée pour renforcer la visibilité des marques qu'elle accompagne.



## Private Label- Marque Blanche

SBS Agency possède une ample expérience dans les projets de marque blanche avec tous types de compagnie, des petits aux grands, des produits à prix abordables aux produits de haute qualité, du marché de niche au marché de masse.

SBS Agency a développé une relation solide avec un certain nombre de retailers renommés et peut vous aider à proposer vos produits et à adapter vos solutions aux besoins des clients. Les projets de marque blanche sont généralement des projets à moyen et long terme où la confiance et la communication sont les facteurs les plus importants pour réussir.

SBS Agency vous aide à y parvenir en vous guidant à travers les besoins de chaque client, les spécificités de chaque projet et les réglementations de chaque marché





## Avantages de travailler avec SBS-Agency

### 1. Expertise Multimarché

Travailler avec SBS-Agency signifie bénéficier d'une expertise unique couvrant trois des plus grands marchés européens : la France, l'Espagne et le Portugal. Cela permet aux marques de centraliser leur stratégie d'expansion tout en accédant à des connaissances locales spécifiques pour chacun des pays.



### 2. Réseau Étendu

SBS-Agency a su, au fil des années, bâtir un **réseau solide** de partenaires dans les secteurs du mass market et des pharmacies, permettant aux fabricants de produits cosmétiques d'accélérer leur entrée sur ces marchés. De plus, ce réseau facilite l'obtention de **référencements** auprès des acteurs clés et de points de vente stratégiques.



### 3. Accompagnement Personnalisé

Chaque client est unique, et SBS-Agency s'engage à offrir un **service sur mesure**, basé sur les besoins et les objectifs spécifiques de chaque marque. De l'étude de marché à la gestion des ventes, en passant par le conseil en stratégie, l'agence propose un accompagnement complet et flexible.



### 4. Résultats Mesurables

SBS-Agency met un point d'honneur à fournir des résultats tangibles à ses clients. L'agence permet de suivre l'évolution des ventes, la notoriété de la marque, et l'efficacité des actions marketing menées. Cela garantit une **amélioration continue** des stratégies et un ajustement permanent aux réalités du marché.





En choisissant SBS-Agency, les fabricants de produits cosmétiques s'assurent un partenaire stratégique de confiance pour réussir leur **expansion sur les marchés français, espagnol et portugais**, que ce soit pour le mass market ou le secteur spécialisé des pharmacies et parapharmacies. Grâce à son expertise locale et à son approche globale, SBS-Agency offre des solutions sur mesure pour accélérer la croissance et maximiser les chances de succès des marques de beauté internationales.





### Mieux me connaître

Née en France et ayant vécu dans 3 pays différents, j'ai toujours été sans le vouloir dans un monde International. Ayant vécu à Londres puis à Barcelone pour ensuite faire mes études à l'Université de Bath, je me suis ensuite spécialisé dans la vente à Export. Ayant été responsable des marchés en Afrique, Asie, Etats Unis et également un peu partout en Europe, je me suis spécialisé depuis 2017 dans le monde de la cosmétique où j'ai pu travailler aussi bien pour des PME que pour des multinationales, avec toujours la mission d'ouvrir de nouveaux marchés et d'implanter les différentes marques chez les principaux acteurs. Parfums, Bodycare, Skincare, Haircare ou encore selftan, j'ai pu développer des marques ainsi que travailler sur plusieurs projets de Marques Blanches. J'ai également eu la chance de pouvoir me spécialiser dans le développement du marché des Pharmacies et Parapharmacies en France et en Espagne.

Tout cela, me permet aujourd'hui d'aider les sociétés à pénétrer les différents marchés Européens en déterminant avec eux, la meilleure stratégie à suivre, les outils marketing à utiliser, les principaux canaux de distributions à attaquer.

Vous êtes Prêts?

Nom Julien Lagomarsino

Nationalité: French

Date de Naissance: 15/03/82

Etudes: Bachelor Degree in International Management at the University of Bath

Résidence: Saragosse, Spain

Langues Parlées: Français, Anglais, Espagnol, Italien

Expérience: Export Sales Manager depuis plus de 15 ans, pour différents types d'entreprises dans les 4 coins du monde : Afrique, Australie, Asie, Europe, Amérique du Nord

En cosmétique:

- Naprodis: 4 ans au sein de ce fabricant de produit cosmétique Bio basé aux USA (PME, avons ouvert ROSS Market USA et Sprouts USA ainsi que des comptes Private Label)

- Saphir Perfumes: 3 ans- En charge de la France, UK, Allemagne et Benelux-

- Mibelle (2 ans): France-Espagne-Portugal-Italie

- SBS Agency- Free Lance: - Fleurance Nature- Aquarius Cosmetics- Diva Int- Naturalia Tantum- Babaria- Aurigame- Ferrari Cosmetics

Marché spécialisé : Actuellement en charge des marchés français, espagnol/portugais – Mass Market/Pharmacie-Parapharmacie et Private Label



## Services - SBS Agency

- Analyse du marché cosmétique français et espagnol.
- Expliquer les différences et le fonctionnement de chaque marché : Pharmacie, Grande Distribution, Parfumeries.
- Déterminer avec vous la meilleure stratégie pour attaquer chaque marché.
- Analyser avec vous votre assortiment de produits et ce qui pourrait le mieux convenir au marché.
- Vous conseiller sur tout le matériel marketing nécessaire pour réussir.
- Vous aider à préparer ce matériel : (trouver des fournisseurs si nécessaire, vérifier les traductions, etc.).
- Vous aider sur les conditions de paiement et trouver les meilleures solutions pour chaque client.
- Trouver la meilleure solution logistique et les partenaires si nécessaire.
- Préparer l'agenda des clients et organiser des réunions avec les principaux acheteurs.
- Organiser un réseau d'agents commerciaux dans chaque pays (si nécessaire, par exemple dans le marché pharmaceutique).
- Vous aider dans le processus de certification des produits si nécessaire (processus d'importation de produits dans l'UE, personne responsable, etc.).



# Resultats Obtenus

- Clarel: Referenced Selftan and Bodycare products (Spain) 1,000 stores
- Clarel: Private Label Suntan protection
- Druni: referenced Selftan, Bodycare and Haircare products (Spain) 200 stores
- B&M: Referenced Perfumes (France) 150 stores
- Gifi: Referenced Perfumes (France) 600 stores
- Maxi Bazar: referenced Perfumes (France) 150 stores
- Nocibé: referenced Selftan- online (France)
- Douglas: Referenced Selftan- Bodycare and Haircare products – Organic Cosmetic Products (Spain) –
- Saga Cosmetics: Referenced Selftan products (France)- 110 stores
- Perfumes & Companhia: Referenced Selftan (Portugal)- 60 stores
- Aldi France: Advent Calender (1000 stores)
- El corte Ingles: current negotiations Bodycare & Skincare – Private label (Spain)- 30 stores
- Auchan: current negotiations Skincare and Suncare - 1000 stores
- Monoprix: current negotiations skincare and suncare (France)- 300 stores
- Sonae Mc: Referenced Selftan- (Portugal)- online & 300 stores
- Auchan Portugal: referenced Haircare through distributor. Selftan, Bodycare, direct (Portugal) 35 stores
- Primor: Selftan- Bodycare (Spain)- 200 stores
- Tigota: skincare(Italy)- 600 stores
- Acqua Sapone: Skincare (Italy)- 600 stores
- Intermarché: skin and suncare
- Carrefour Parapharmacy: negotiations
- Carrefour: Skincare and suncare & Private Label

