



**FRENCH BEAUTY  
BOOSTER USA –  
NEW YORK  
juin à novembre  
2023**

**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —



Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie, et Bpifrance, Team France Export concentre les meilleures solutions du public et du privé pour faciliter et accélérer votre développement à l'international. À chaque étape de votre projet export, vous bénéficiez des leviers adaptés à votre stratégie, à vos ambitions et à vos moyens.

**French  
Beauty**  
**BOOSTER** 

## UN PROGRAMME COLLECTIF SUR MESURE

Le bureau Business France basé à New York organise cette année **un accompagnement immersif, collectif et sur-mesure à fort impact** sur le marché américain de la cosmétique pendant **6 mois** :

- **Un coaching et du mentoring** (1 jour de boot camp à Paris, des ateliers thématiques avec des mentors et experts)
- **Des opportunités d'affaires, des rencontres BtoB et du networking à New York** (5 jours)
- De la visibilité et de la **vente directe en BtoC** sur verishop.com (6 semaines de vente directe)

## A QUI S'ADRESSE LE PROGRAMME

Un collectif **de 8 entreprises françaises actives** sur les marché du retail et réseaux de professionnels :

- Soins du visage (hydratant, anti-âge, etc.) ;
- Soins pour le corps, dont spa à domicile ;
- Produits de coiffure ;
- Cosmétiques bio/naturels ;
- Parfums et eaux de toilette de niche ;
- Beauty Tech.

## FOCUS MARCHÉ

Le marché de la cosmétique aux États-Unis en quelques chiffres :

- Le revenu annuel créé aux États-Unis par le marché de la beauté et des soins personnels a été estimé à **80,2 milliards de dollars**.
- Les États-Unis importent pour environ **1,3 milliard d'USD** de produits français chaque année.
- La consommatrice américaine dépense en moyenne **850 \$/an en produits**.
- 25 à 30 % de tous les revenus sont générés par les ventes en ligne.

L'industrie américaine de la beauté constate une forte demande de la part des consommateurs pour l'inclusion et la représentation de tous les types et tons de peau. La diversité couvre d'autres sujets comme l'égalité des sexes et l'inclusion des LGBTQ. Avec plus de 50 % des clients Millennials et Gen z à la recherche de produits de beauté biologiques, ce secteur va continuer à se développer et les marques françaises ont l'avantage concurrentiel pour répondre à la demande.

## CRITERES DE SELECTION DES SOCIETES PARTICIPANTES

### Critère n°1 : La communication en anglais

- Les marques devront avoir un membre de leur personnel dédié à présenter leurs produits et à mener des entretiens en anglais avec des contacts américains.
- Des outils de communication en anglais américain.
- Des sessions de coaching sur l'argumentaire commercial et sur la communication en Amérique du Nord permettront de parfaire les bonnes bases.

### Critère n°2 : La maturité à l'Export

- La priorité sera donnée aux sociétés réalisant déjà un chiffre d'affaires sur la zone.
- Les marques doivent être prêtes à accélérer leur développement sur le marché nord-américain.
- La disponibilité d'échantillons de produits prêts à l'envoi ainsi que les supports de communication, ou encore la liste de prix en USD.

### Critère n°3 : La diversité & l'inclusion

- La tendance actuelle aux US est de soutenir plus que jamais les entreprises dirigées par des minorités.
- D'autres organisations commerciales similaires (U.S. Commercial Service, UK DIT, etc.) s'associent avec des détaillants afin de développer des missions commerciales et des actions fortes de promotion de la diversité.
- Le bureau Business France souhaite à son tour accompagner les sociétés innovantes qui promeuvent la diversité et l'inclusion.

## MAI

- 1<sup>er</sup> mai : Fin des inscriptions
- 8 mai : Sélection finale du jury & annonce des lauréats
- 1<sup>er</sup> rdv de cadrage avec votre Conseiller basé aux Etats-Unis pour établir votre stratégie export et les cibles (rdv personnalisé en digital)
- Recueil des documents marketing et des cibles

## JUIN

### FRENCH BEAUTY BOOSTER USA PRESENTIEL - BOOTCAMP A PARIS - 21 juin

- 09h00 : Mots d'accueil  
09h30 à 10h30
- Tour de table des participants
  - Présentation de l'équipe projet.
  - Présentation du marché US et du Booster

10h30 à 12h00

#### Présentation 1 : « Accès au marché USA »

- Réglementation et FDA
- Douanes, réglementaire, conformité des produits et logistique
- Retour d'expérience d'une société française

14h00 à 17h00

#### Présentation 2 : « Coaching & Préparation au Pitch »

## JUILLET

### FRENCH BEAUTY BOOSTER USA DIGITAL - SESSION 2

- **Présentation 3 : « Masterclasses 1h30 Pratique des affaires »**
- **Présentation 4 : « Stratégie marketing »**

## AOÛT

### FRENCH BEAUTY BOOSTER USA

- Préparation pour l'envoi et approvisionnement de l'entrepôt, sélection produits etc.
- Accès à un entrepôt local pendant 6 mois
- Envoi de boxes à 15-20 acheteurs B2B

## SEPTEMBRE

### FRENCH BEAUTY BOOSTER USA Digital

**Revue de pitch collective et Stratégie go-to-market**

## OCTOBRE

### FRENCH BEAUTY BOOSTER USA PRESENTIEL - NEW YORK

#### 5 jours d'immersion à New-York :

- Rencontres RDV BtoB, visites de sites, retail tour, événement de networking.
- **Test de vente auprès de consommateurs américains : Lancement d'une campagne marketing et activation en BTOC via notre partenaire Verishop durant 6 semaines.**

## NOVEMBRE

### FRENCH BEAUTY BOOSTER USA DIGITAL

- Suite des ventes B2C sur Verishop.com
- Accès entrepôt en local
- Livrable et débriefing de votre mission

## DECEMBRE

## OCTOBRE – Jour 1

### PRESENTIEL – NEW YORK – DAY 1

#### 10h-12h : Accueil et briefing

Présentation des enjeux de la semaine, rappel des moments phares, Do and DoNot, Q&A.

12h30 - 14h00 : Déjeuner "découverte" entre membres de la délégation française.

#### 14h30-16h30 : Symposium Franco-Américain cosmétique :

Panels animés par des experts : distribution, logistique, juridique et fiscalité, retours de sociétés implantées

17h00-19h00 : moment libre

19h30-22h00 : Dîner 'mentoring' en présence des CCEF et la communauté française locale.

## OCTOBRE – Jour 2

### PRESENTIEL – NEW YORK – DAY 2

#### 10h-12h30 : Retail Tour Guide avec L'Oréal

#### 14h30-17h30 : Immersion avec les équipes de L'Oréal aux Etats-Unis :

- Discussions autour des tendances de marché & stratégie du groupe
- Feedbacks d'experts sur vos produits.
- Cocktail networking et pitch night

## OCTOBRE – Jour 3

### PRESENTIEL – NEW YORK – DAY 3

#### Matin

- Echanges avec des distributeurs autour des spécificités du marché et de ses évolutions
- Pitch de votre marque devant ce panel d'experts et RDV B2B

#### Après-midi

- Retail Tour Department Stores
- Visites et rencontres d'enseignes américaines

## OCTOBRE – Jour 4

### RENCONTRES BTOB

#### PRESENTIEL – NEW YORK – DAY 4

- Echanges avec des détaillants autour des spécificités du marché et de ses évolutions.
- Comprendre les points forts qu'ils recherchent dans les marques qu'ils référencent et distribuent
- Pitch de votre marque devant ce panel d'experts et RDV B2B

## OCTOBRE – Jour 5

### CLOTURE DU PROGRAMME

#### PRESENTIEL – NEW YORK – DAY 5

#### Matinée

- Debrief et fin du programme

**Après-midi** libre pour suivi de rencontres et/ou visites de points de vente

## FRENCH BEAUTY BOOSTER USA 2023

TARIF HT

TARIF TTC

### FRENCH BEAUTY BOOSTER USA

#### Services inclus :

##### Programme en France à Paris (juin 2023 – 1 jour)

- Bootcamp & coaching sur votre argumentaire commercial
- Présentation du marché, du programme et de la délégation

##### Programme aux Etats-Unis à New-York (octobre 2023 – 5 jours)

- Ateliers et tables rondes avec mentors et experts du marché français et nord-américain
- Ateliers de coaching/préparation au pitch pour adapter vos techniques d'approche commerciale et marketing / communication
- Ateliers sur les pratiques et l'environnement des affaires en Amérique du Nord
- Bénéficier d'une synthèse réglementaire et d'un atelier réglementaire
- Organisation de RDV avec des acteurs locaux (distributeurs et acheteurs)
- Participation à d'évènement de réseautage
- Envoi de box à des acheteurs BtoB

##### Activation B2C et mise en place d'un stock local

- Participation à l'activation B2C avec un partenaire local e-commerce
- Accès à un entrepôt américain pour réserver vos produits et traiter les commandes ou les retours (4 mois)

##### Communication

- Présence sur le site web dédié French Beauty Booster
- Promotion via communiqué de presse, réseaux sociaux et presse spécialisée
- Diagnostic Communication si nécessaire (sur appréciation de notre équipe locale)

### OPTION

#### ► Prospection marché canadien

Prospection auprès de 20 distributeurs au Canada et organisation de rendez-vous virtuels

2 925,00 €

3 510,00 €

[S'inscrire](#)

Date limite d'inscription: 1<sup>er</sup> mai 2023

Dans la limite des places disponibles



## **USA – New York**

**Marine François**

Chef de pôle Art de Vivre – Santé

[marine.francois@businessfrance.fr](mailto:marine.francois@businessfrance.fr)



## **USA – New York**

**Page Allen**

Chargée d'affaires Export – Cosmétique

Tél. : +13472099302

[page.allen@businessfrance.fr](mailto:page.allen@businessfrance.fr)



## **France - Paris**

**Lucie KIEFTENBURG**

Cheffe de projet BtoB Cosmétique

Tél : +33 6 58 83 83 59

[lucie.kieftenburg@businessfrance.fr](mailto:lucie.kieftenburg@businessfrance.fr)