

BACHELOR

COMMERCE ET MARKETING

Parfum – Beauté - Spa & Thalasso

Institut Supérieur JUVENTHERA – Esthétique – Parfumerie – Hygiène – Diététique – Produits de luxe
254 rue du Faubourg Saint Martin – 75010 PARIS
Tél. 01.53.32.85.70
Internet : www.juventhera-formation.fr – e-mail : juventhera@wanadoo.fr

Juventhera

Le Marché de la Beauté

de la Parfumerie - du Spa et de la Thalasso

Dans un contexte assez général de morosité économique, le luxe continue de bien se porter. Selon les chiffres publiés par Bain & Company, le secteur du luxe a progressé de +10% en 2012. Les parfums et cosmétiques participent à cette augmentation, que ce soit dans les pays émergents ou les pays développés. En Asie et dans les pays américains, le marché du premium beauty est en pleine effervescence. Année après année, le segment de la cosmétique « upper premium » s'enrichit et se diversifie. C'est ainsi que le nombre de lancements de soin du visage dont le prix est compris entre 200\$ et 400\$ a augmenté de +49% en 2012.

L'étude World Luxury Tracking d'IPSOS indique que les acheteuses de cosmétiques valorisent de plus en plus les éléments les plus exclusifs : rareté des ingrédients, éditions limitées, personnalisation de la relation aux marques... Qui dit exclusif dit évidemment plus cher. Et cette tendance se confirme aussi bien sur les marchés les plus développés (Europe, États-Unis, Japon) que sur les marchés émergents (Chine, Brésil, Russie).

LE SPA DANS LE MONDE

Le spa bénéficie d'un fort développement mondial. Il propose une nouvelle forme de bien-être : détente, relaxation, énergie, isolement... Les États-Unis en sont le pays pionnier. Il faut savoir que le spa représente le premier loisir avant le cinéma et le golf.

Il en existe environ 20 000 dans le monde entier et beaucoup naissent chaque année avec des concepts plus extraordinaires les uns des autres.

Leur chiffre d'affaire représente 13,4 milliards de dollars en 2013, soit une progression de 4,5 % depuis l'année dernière. Par ailleurs, ils enregistrent en 2013 156 millions de visites, soit une augmentation de 4 %.

En France le Spa est un marché toujours en progression.

Il existe environ 9 000 instituts et spas (dont 400 spas hôteliers) dans notre pays. Leur chiffre d'affaires en soins de beauté et entretiens corporels s'élève cette année à 2,1 milliards d'euros.

Il est à noter que 46 % des hôtels 5 étoiles français sont équipés d'un Spa et que 1,5 million de visites de spas hôteliers ont été comptabilisées en 2013.

Mais le Spa c'est aussi du commerce avec des ventes additionnelles qui peuvent représenter un apport de + 20 à 40 % du Chiffre d'Affaires.

L'univers et le Marché de la Thalassothérapie

Les acteurs de la thalassothérapie font partie du tourisme du bien-être. Au niveau mondial, ce marché dépasse les 106 Milliards d'USD depuis 2010. Le vieillissement de la population, le stress des actifs ainsi que le souci grandissant pour les soins naturels profitent indéniablement à ce secteur. Les clients privilégient une remise en forme rapide et sur mesure.

La France reste le pays le mieux équipé en centre de Thalassothérapie. Toutefois des pays comme l'Inde, l'Egypte ou encore le Japon tirent parti du développement de la Thalasso et des cures évasion : mélange de voyage et de soins, dont les touristes raffolent. Ainsi, le marché de la Thalasso ne cesse de s'accroître hors de nos frontières et offre de nombreuses opportunités aux professionnels du secteur.

La Thalasso, un succès qui ne se dément pas !

La fréquentation des centres de thalassothérapie a progressé de façon rapide jusqu'en 1992, passant de 20 000 à 140 000 curistes. Après deux ou trois années de stagnation, la reprise semble incontestable. Certains centres ont connu ces dernières années un taux de croissance de 20% grâce à des politiques tarifaires attractives. En 2005, 307 000 personnes faisaient chaque année une cure de thalassothérapie en France. En 2009, le secteur a attiré 400 000 curistes, soit près de 900 000 journées de cures pour un chiffre d'affaires global thalassothérapie (cure + hébergement hôtelier) de 239 millions d'euros et plus de 9 000 emplois directs et induits générés. Le principal réservoir de la clientèle est la France (90%) en provenance surtout des zones urbaines à forte densité, comme Paris, qui représente 40% de la clientèle. Avant les années 90, la clientèle était largement féminine et disposait d'un revenu élevé. Il s'agissait d'une clientèle plutôt âgée qui fréquentait les centres pour des cures médicalisées à 64%. Depuis la clientèle s'est rajeunie et s'ouvre à un public masculin et la demande s'oriente de plus en plus vers des séjours alliant les bienfaits

de l'eau de mer à l'expérience dépaysante du Spa. Il suffit pour cela de voir le nombre d'établissements qui ont modifié leur enseigne en y ajoutant les 3 lettres magiques qui font vendre : SPA. Cette nouvelle clientèle est composée d'urbains relativement jeunes, disposant d'un bon pouvoir d'achat, soucieux de préserver leur capital- santé face à des conditions de vie et de travail stressantes. Un secteur qui n'en finit pas de se renouveler tout en préservant son authenticité, c'est sûrement là, la recette du succès de la thalasso!

BACHELOR COMMERCE ET MARKETING

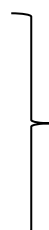
Parfum, Beauté, Spa et Thalasso

LES DEBOUCHES

Les titulaires d'un **BACHELOR COMMERCE ET MARKETING Parfum, Beauté Spa et Thalasso** sont intégrés dans des fonctions comme par exemple:

En Marketing

- Responsable Marketing
- Assistant Marketing
- Responsable du Merchandising
- Conseiller en Développement



Secteur de la Beauté,
De la Parfumerie
Du Spa et Hôtellerie secteur
Thalasso

En Commerce

- Chef de département
- Chef de Produit Cosmétique et Parfumerie
- Acheteur
- Attaché(e) Commercial(e) Cosmétique et Parfumerie
- Chef de Rayon Cosmétique et Parfumerie
- Développeur chaîne d'Hôtels concept Spa ou Thalasso

En Management

- Account Manager
- Conseil en Management de Spa ou Thalasso

Communication

- Chargé(e) de Communication externe (Web etc.)
- Directeur / Directrice de Communication
- Chef de Projet Spa

BACHELOR COMMERCE ET MARKETING

Parfum, Beauté, Spa et Thalasso

Le **BACHELOR COMMERCE ET MARKETING Parfum, Beauté, Spa et Thalasso** est une formation qui permet d'approfondir la connaissance du secteur de la Beauté et du Bien-être. Il assure l'application des principes du marketing du secteur et permet la maîtrise des spécificités du commerce, du marketing, du droit et de la communication dans les domaines de la Parfumerie, de la Beauté, du Spa et de la Thalasso.

Le programme de formation **BACHELOR COMMERCE ET MARKETING Parfum, Beauté, Spa et Thalasso** conçu par Juventhera s'appuie sur de solides prérequis en Commerce, Marketing, Communication, Management, Développement et Droit afin de se préparer à des postes à responsabilités dans les secteurs de la Parfumerie, de la Beauté, du Spa et de la Thalasso.

Son option Parfumerie, Beauté, Spa et Thalasso permet une connaissance approfondie du marché de la Beauté, de la Cosmétique et du Bien-être en France mais également à l'international.

En effet, il retrace le développement des secteurs de la beauté, de la parfumerie et du Spa, et apporte des solides connaissances quant au développement de ces secteurs.

Par sa pédagogie il engage les étudiants à développer leurs compétences en termes d'autonomie et d'actions professionnelles qui sont développées et mises en place lors des périodes de stage ou du temps en entreprise pour les alternants.

BACHELOR COMMERCE ET MARKETING

Parfum, Beauté, Spa et Thalasso

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Cette formation s'adresse aux titulaires d'un BAC +2 minimum dans les domaines du Commerce, de la Gestion, de la Communication, de la Parfumerie et de l'Esthétique, dynamiques et motivés, qui souhaitent se spécialiser dans le Marketing de la Parfumerie, de la Cosmétique et du Développement du Spa et Thalasso.

Cette formation est une aide importante quant à la maîtrise du Marché de la Beauté, de la Parfumerie et du Bien-être, ainsi que de son évolution en France comme à l'international. Elle fournit les bases nécessaires à l'évolution dans le marketing par sa vision globale du secteur et ses apports en Commerce, Marketing, Management et Droit.

CONDITIONS D'ADMISSION

Les admissions s'effectuent uniquement après :

- Etude du dossier et Entretien avec la Direction

BACHELOR COMMERCE ET MARKETING
Parfum, Beauté, Spa et Thalasso

8 mois – 2 jours de cours par semaine dont :

- 464 heures de cours
- 5 semaines de stage (2 jours par semaine minimum)
- 2 semaines d'examens.

BACHELOR COMMERCE ET MARKETING
Parfum, Beauté, Spa et Thalasso
Option Mandarin

10 mois – 2 jours de cours par semaine dont :

- 608 heures de cours dont l'option Mandarin
- 5 semaines de stage (2 jours par semaine minimum)
- 2 semaines d'examens

(Option Mandarin : 2 mois, 2 jours de cours par semaine, 144 heures)

PROGRAMME

Module 1 : Marché du Parfum, de la Beauté, du Spa et de la Thalasso, Connaissance des Marques

Histoire du Spa

Histoire de la Thalasso

Visites de Spas et Thalasso

Les plus beaux Spas et Thalasso du Monde et leurs Spécialités

Histoire de la Cosmétique

Histoire du Parfum

Panorama des métiers de la Parfumerie et de la Beauté, du Spa et de la Thalasso

Le secteur de la Beauté et de la Parfumerie

Connaissance des Marques

Production et qualité en Parfumerie et Cosmétique

Connaissance des matériaux :

Spa - Thalasso

Cosmétique

Parfumerie

Animation et Partenariat des grandes marques de la cosmétique et du matériel Spa

Module 2 : Marketing, Management, Animation et Formation

Etudes de Marché du secteur de la Beauté et du Spa - Thalasso en France et à l'International

Marketing stratégique et développement produit marketing de la beauté

Spécificité du marketing de la Parfumerie et de la Cosmétique

Customer Relation Management

Management de Marque

La démarche Marketing en Spa : une relation gagnant/gagnant

Développement d'un Spa

Développement d'une Thalasso

Packaging, identité de marque et espace de vente dans la Parfumerie, la Cosmétique, le Spa et la Thalasso

Animation et Formation :

Animation d'un point de vente

Mise en place des points de vente

Formation du personnel de point de Vente

Animation d'équipe de point de vente

Conception et Mise en œuvre d'actions de stratégie commerciale

Evaluation des actions commerciales

Respect de l'image de la marque, de la culture et de la stratégie de l'entreprise

Module 3 : Communication

Création publicitaire

Les bases du Graphisme

Le E-Business

Développement, référencement naturel, surveillance des réseaux

Sociaux, achat d'Adwords sur les moteurs de recherche etc.

Stratégies d'implantation à l'international

Développement de l'image du Spa - Thalasso

Revue de Presse dans la Cosmétique et la Parfumerie

Bureautique

Module 4 : Règlementation et Export

Droit des contrats

Droit Européen et institutions Européennes

Gestion des brevets, protection de marque et contrefaçons

Droit de la concurrence

Droit commercial et des sociétés

Module 5 : Langue

Anglais

Négociation commerciale en langue anglaise

Anglais du Marketing

Anglais pour Manager

Option :

Chinois (Mandarin)

ORGANISATION DE LA FORMATION

En formation classique

Deux jours de cours par semaine et période de stage en fin de formation.

Possibilité de réaliser des stages optionnels pendant la période de cours (2 jours par semaine sur une période d'un mois).

Le stage est d'une durée de 5 semaines, à raison de 16 heures minimum par semaine (35 heures maximum).

Il est une possibilité d'effectuer le stage en demi-journées ou journées complètes afin de l'adapter à votre situation professionnelle.

Le stage se déroule sur la période de fin de formation et avant les examens.

Il s'effectue dans les différents secteurs de la Parfumerie, de la Cosmétique et du Spa.

Les examens auront lieu lors des deux dernières semaines de la formation.

En alternance

Deux jours de cours et trois jours en entreprise par semaine et une période d'immersion totale de 5 semaines en fin de formation.

L'alternance s'effectue dans les différents secteurs de la Parfumerie, de la Cosmétique ou du Spa.

Les examens auront lieu lors des deux dernières semaines de la formation.

EXAMINATION

Examens en fin de formation

Préparation d'un mémoire.

Soutenance du mémoire en Juillet devant un jury

LE MEMOIRE

Les étudiants mettront en place un projet individuel supervisé. Ils travailleront en autonomie, aidés de leur tuteur de formation. Le projet posera une question de recherche dans le domaine du Marketing de la Parfumerie, de la Cosmétique ou du Spa. Les étudiants utiliseront des études de marché ou encore des articles pour émettre une hypothèse. Cette étude devra porter sur un sujet auquel sont rattachés d'assez nombreux écrits afin que les étudiants puissent développer leur hypothèse.

Classique Professionnel

FORMATION QUALIFIANTE

Juventhera

BACHELOR

COMMERCE ET MARKETING

Parfum – Beauté - Spa & Thalasso

BACHELOR	CONDITIONS D'ADMISSION	DUREE DE FORMATION	COUT FORMAITON	COMPTANT 5% réduction
Bachelor Commerce et Marketing Parfum, Beauté, Spa et Thalasso	Bac + 2 minimum + Sur dossier et Entretien avec la Direction	8 MOIS 2 jours de cours/semaine	5.990.05 € Ou A l'inscription : 1.198 € + 7 chèques de 684.57 €	5.699.05 €
Bachelor Commerce et Marketing Parfum, Beauté, Spa et Thalasso + Option Mandarin + 2 mois	Bac + 2 minimum + Sur dossier et Entretien avec la Direction	10 MOIS 2 jours de cours/semaine	7.390 € Ou A l'inscription 1.478 € + 7 chèques de 844.57 €	7.020.50 €

Autres modes de règlement :

Prise en charge formation continue ou possibilités de financements extérieurs (montage du dossier)

Possibilité de prêt étudiant en partenariat avec une banque (nous demander la brochure)

Fournitures Professionnelles : 180 € environ à la charge de la (du) stagiaire

Frais Pédagogiques : 119 €

Si vous vous inscrivez pour 2 formations :

Vous bénéficiez de : -20% sur la 2^{ème} formation Label Qualifiant*

-25% sur la 3^{ème} formation Label Qualifiant*

*(sur le tarif le moins cher)

Juventhera

Juventhera